



# Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
15 July 2022  
Russian  
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций  
по праву международной торговли**  
Рабочая группа I (ММСП)  
Тридцать восьмая сессия  
Вена, 19–23 сентября 2022 года

## Доступ к кредиту для микро-, малых и средних предприятий (ММСП)

### Записка Секретариата

#### Содержание

	<i>Стр.</i>
Справочная информация .....	3
Приложение .....	5
I. Введение .....	5
II. ММСП и их потребности в финансировании на различных этапах .....	10
III. Источники финансирования, доступные для ММСП .....	14
A. Поддержка со стороны семьи и друзей .....	15
B. Долговые инструменты .....	17
1. Кредитные карты .....	17
2. Микрокредит .....	18
3. Кредитные кооперативы .....	19
4. Коммерческий кредит .....	21
5. Финансовый лизинг .....	23
6. Публичные финансовые учреждения (или государственные финансовые учреждения) .....	25
7. Финансирование оборотного капитала .....	26
C. Инструменты акционерного капитала .....	30
1. Инвестиции «бизнес-ангелов» .....	30
2. Венчурный капитал .....	31
D. Инструменты финтех .....	32



---

1.	Введение .....	32
2.	Примеры отдельных инструментов финтех для доступа к кредиту .....	37
IV.	Меры по облегчению доступа ММСП к кредиту .....	42
A.	Законодательная база в отношении долговых инструментов для расширения доступа ММСП к кредиту .....	43
1.	Существующие международные стандарты .....	43
2.	Возможные области для дальнейших улучшений .....	51
B.	Законодательная база в отношении инструментов акционерного капитала, способствующих расширению доступа ММСП к кредитам .....	66
1.	Создание предприятий и их функционирование .....	66
2.	Регистрация предприятия .....	68
C.	Другие меры по расширению доступа ММСП к кредитам .....	69
1.	Системы кредитных гарантий .....	69
2.	Меры, облегчающие оценку кредитоспособности ММСП .....	80
3.	Поддержка процесса реструктуризации для ММСП, испытывающих финансовые затруднения .....	87
4.	Процедуры и механизмы урегулирования споров по вопросам доступа к кредиту .....	88
5.	Прозрачность .....	95
6.	Меры по борьбе с низкой финансовой грамотностью ММП .....	101

## Справочная информация

1. На своей пятьдесят второй сессии в 2019 году Комиссия решила активизировать и завершить работу Рабочей группы I по уменьшению правовых препятствий, с которыми сталкиваются микро-, малые и средние предприятия (ММСП) на протяжении всего их жизненного цикла, разработав рекомендации о доступе ММСП к кредиту, и обратилась к секретариату с просьбой начать подготовку проектов материалов с целью их рассмотрения Рабочей группой (см. также п. 7)<sup>1</sup>.
2. На своей тридцать шестой сессии (Вена, 4–8 октября 2021 года) Рабочая группа приступила к обсуждению этой темы на основе предварительного проекта материалов (названного «проект будущего текста»), содержащегося в записке Секретариата (A/CN.9/WG.I/WP.124) и продолжила эту работу на своей тридцать седьмой сессии (Нью-Йорк, 9–13 мая 2022 года) на основе записки Секретариата A/CN.9/WG.I/WP.126. На обеих сессиях Рабочая группа рассмотрела охват и структуру каждого из разделов «проекта будущего текста», вместо того чтобы давать подробные указания по отдельным пунктам, если только по тому или иному пункту не было специфических замечаний или не требовалось исправить неточности<sup>2</sup>.
3. В приложении к настоящему документу приводится пересмотренный вариант проекта будущего текста, который отражает результаты обсуждений в Рабочей группе на ее последней сессии в мае 2022 года<sup>3</sup>. Секретариат внес дополнительные коррективы для повышения удобочитаемости и согласованности текста. При необходимости пункты были перемещены и перенумерованы, а все перекрестные ссылки соответствующим образом изменены. Для удобства пользования секретариат сохранил «примечания для Рабочей группы», касающиеся вопросов, по которым Рабочая группа еще не приняла окончательного решения (например, о том, добавлять ли в текст рекомендацию). Кроме того, было включено несколько дополнительных «примечаний» (или сносок), чтобы обратить внимание Рабочей группы на то, что секретариат продолжит изучение или разработку определенных тем.
4. Хотя Рабочая группа еще не приняла решения о конкретной форме этой работы, данный текст призван обеспечить рекомендации для директивных органов. На это указывает также тот факт, что на своей последней сессии Рабочая группа решила включить в некоторые части текста рекомендации для законодательных органов. С учетом этого секретариат заменил временный термин «проект будущего текста» термином «проект руководства», что облегчает рассмотрение этого нового пересмотренного варианта.

### 1. Цель

5. Цель проекта руководства состоит в том, чтобы оказать содействие в принятии или реформировании внутренней правовой базы в целях упрощения доступа прежде всего микро- и малых предприятий (ММП) к кредиту, в том числе с учетом трудностей, с которыми многие из них сталкиваются в настоящее время и с которыми они, возможно, будут сталкиваться в будущем вследствие финансовых, экологических и других кризисов, таких как изменение климата или пандемия коронавирусной инфекции (COVID-19). Именно поэтому в проекте руководства будут указаны также новые области, в которых государства могли бы принять регулятивные меры или законодательные акты для того, чтобы упростить доступ ММП к кредитованию, и будут рассмотрены соответствующие политические и другие меры поддержки, позволяющие повысить эффективность

<sup>1</sup> *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, семьдесят четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/74/17)*, п. 192(а). Полный текст решения Комиссии см. также A/CN.9/WG.I/WP.125, п. 5.

<sup>2</sup> См. A/CN.9/1084, пп. 18 и 19, и A/CN.9/1090.

<sup>3</sup> См. A/CN.9/1090.

таких законодательных мер в улучшении доступа ММП к кредиту. Проект руководства, хотя основное внимание в нем уделяется ММП, не будет полностью исключать средние предприятия и при необходимости будет содержать разъяснения относительно применимых к ним различных положений и программных мер, как это было согласовано Рабочей группой на ее тридцать шестой и тридцать седьмой сессиях<sup>4</sup>.

## 2. Предполагаемый круг читателей

6. Проект руководства будет предназначен как для государств, которые не располагают специальной правовой базой, поддерживающей доступ малых предприятий к кредиту, так и для государств, стремящихся модернизировать свое действующее законодательство в целях облегчения доступа таких предприятий к кредитованию, в том числе на транснациональной основе. Помимо национальных законодателей и лиц, ответственных за разработку соответствующей политики, представляющих все географические регионы и правовые традиции, проектом руководства могут воспользоваться также и международные организации, неправительственные организации (НПО), торговые палаты и другие заинтересованные стороны, в том числе активно участвующие в совершенствовании правовой базы для обеспечения доступа к кредиту ММСП всех размеров и видов.

7. На своей пятьдесят второй сессии в 2019 году Комиссия решила, что подготовленные секретариатом материалы должны быть, в необходимых случаях, основаны на положениях *Типового закона ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках*, в котором рассматривается кредитование под обеспечение с использованием движимых активов в качестве предмета обременения (см. документ [A/74/17](#), п. 192(а)). В то же время секретариату следовало подготовить эти материалы таким образом, чтобы даже те пользователи, которые не знакомы с режимом, предусмотренным в Типовом законе, могли использовать и полагаться на рекомендации проекта руководства.

## 3. Метод работы

8. В соответствии с подходом, применявшимся Рабочей группой V ЮНСИТРАЛ при разработке упрощенного режима несостоятельности для ММП, тема кредитования под обеспечение с использованием движимых активов в качестве предмета обременения будет рассматриваться на основе существующих документов ЮНСИТРАЛ по этой теме. Речь идет о *Типовом законе об обеспеченных сделках* (2016 год); *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* (2007 год) и *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам и Дополнении, касающемся обеспечительных прав в интеллектуальной собственности* (2010 год); *Руководстве ЮНСИТРАЛ по созданию регистра обеспечительных прав* (2013 год); а также о *Руководстве ЮНСИТРАЛ по принятию* (2017 год) и *Практическом руководстве по Типовому закону* (2019 год). В проекте руководства будут упоминаться и рассматриваться те рекомендации и принципы, содержащиеся в этих документах, которые имеют наиболее существенное отношение к облегчению доступа ММСП к кредиту.

9. Аналогичным образом, в разделы проекта руководства, касающиеся личных гарантий и помощи в реструктуризации задолженности, будут включены перекрестные ссылки на *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности микро- и малых предприятий* (2021 год).

<sup>4</sup> См. [A/CN.9/1084](#), п. 26, и [A/CN.9/1090](#), пп. 18 и 19.

## Приложение

### I. Введение

1. Микро-, малые и средние предприятия (ММСП) составляют подавляющее большинство из всех видов предприятий во всех регионах. На их долю приходится около 55 процентов валового внутреннего продукта в странах с развитой экономикой и 35 процентов в странах с развивающейся экономикой<sup>1</sup>. Во всем мире они составляют более 90 процентов предприятий (в некоторых странах — около 90 процентов внутреннего производственного сектора)<sup>2</sup>, а если принимать во внимание как формальные, так и неформальные ММСП, то они обеспечивают 60–70 процентов общей занятости<sup>3</sup>. Хотя в глобальной экономике на долю ММСП приходится почти две трети рабочих мест, ММСП играют еще более значительную социально-экономическую роль с точки зрения создания рабочих мест в странах с низким уровнем дохода, где этот показатель может достигать 95 процентов<sup>4</sup>. Как уже отмечалось<sup>5</sup>, такие предприятия предлагают молодежи, женщинам и представителям уязвимых групп, включая мигрантов, этнические меньшинства и инвалидов, возможности для получения работы или проявления предпринимательских способностей и тем самым играют решающую роль с точки зрения увеличения доходов 40 процентов населения мира, приходящихся на долю беднейших слоев. Согласно прогнозам Всемирного банка, для трудоустройства молодежи, которая выйдет на рынок труда в ближайшие 15 лет, потребуется около 600 млн рабочих мест<sup>6</sup>. Неудивительно, что правительства ряда стран в этой связи признали первостепенную роль ММСП в создании рабочих мест.

2. Доступ к финансовым услугам имеет важное значение для ММСП на протяжении всего их жизненного цикла. Это позволяет предпринимателям создавать предприятие, внедрять инновации, повышать эффективность и производительность и расширять свое предприятие. Доступ к финансовым услугам является устойчивым для ММСП, если они могут воспользоваться полным набором таких финансовых услуг, как платежные операции, накопление, кредитование и страхование, которые предоставляются по доступным ценам и в удобной форме<sup>7</sup>. В странах с более развитыми финансовыми рынками предприятия развиваются быстрее, чем в странах, где предприятия не имеют возможности получить необходимые ресурсы для использования возможностей роста<sup>8</sup>.

3. Доступ к кредиту позволяет ММСП осуществлять продуктивные инвестиции, которые играют важную роль в извлечении дохода и получении доступа к дополнительным ресурсам. Как отмечает Всемирный банк, отсутствие доступа или ограниченный доступ к кредиту является вторым наиболее часто упоминаемым препятствием, с которым сталкиваются малые предприятия на развивающихся рынках<sup>9</sup>. На доступ к кредиту и виды кредита, который может быть получен, влияют различные факторы, включая возраст предприятия, пол

<sup>1</sup> WTO, World Trade Report 2016, (2016), p. 18.

<sup>2</sup> См., например, Колумбия, ЮНСИТРАЛ, пятьдесят четвертая сессия Комиссии, группа по ТПС, 16 июля 2021 года.

<sup>3</sup> ITC, SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth, (2015), p. 1.

<sup>4</sup> Ibid., p. 13.

<sup>5</sup> UNDESA, Report on Micro, Small and Medium-Sized Enterprises (MSMEs), and their role in achieving the Sustainable Development Goals, 2020, pp. 4 and 22.

<sup>6</sup> См. [www.worldbank.org/en/topic/smefinance](http://www.worldbank.org/en/topic/smefinance).

<sup>7</sup> См. [www.centerforfinancialinclusion.org/microfinance-vs-financial-inclusion-whats-the-difference](http://www.centerforfinancialinclusion.org/microfinance-vs-financial-inclusion-whats-the-difference).

<sup>8</sup> OECD, Discussion Paper, SME Ministerial Conference, 22–23 February 2018, Mexico City, Enhancing SME access to diversified financing instruments, p. 6.

<sup>9</sup> См. [www.worldbank.org/en/topic/smefinance](http://www.worldbank.org/en/topic/smefinance).

предпринимателя, операции с личными и деловыми банковскими счетами предпринимателя, а также наличие коммерческой документации.

4. ММСП могут получить доступ к кредитам через финансовые учреждения, действующие в рамках внутренней нормативно-правовой базы данной финансовой системы. Тем не менее малые предприятия часто не отвечают требованиям таких финансовых учреждений. Многим ММСП, особенно микро- и малым предприятиям (ММП), трудно, в частности, предоставить ценное обеспечение или такую надежную информацию о своей кредитоспособности, которую обычно требуют финансовые учреждения (например, из-за отсутствия или недостаточности финансовой отчетности)<sup>10</sup>. Эти препятствия более значительны для ММСП, работающих в неформальном секторе. Для проведения разграничения между формальными и неформальными ММСП во внутреннем законодательстве могут использоваться такие критерии, как размер предприятия, регистрация в системе социального обеспечения или в налоговом органе, или же в реестре предприятий. В соответствии с *Руководством ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий* проект руководства рассматривает ММСП, которые не выполнили всех обязательных регистрационных и других требований юрисдикционной системы, в которой они учреждены, в качестве предприятий, работающих в неформальном секторе экономики. Работа ЮНСИТРАЛ по уменьшению правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП на протяжении своего жизненного цикла, направлена на облегчение перехода этих предприятий в официальный сектор, что в свою очередь позволит упростить доступ ММСП к кредиту.

5. Даже когда ММСП соответствуют критериям, установленным официальным финансовым сектором, финансовые учреждения могут по-прежнему неохотно предоставлять кредиты микро- и малым предприятиям, в частности потому, что такие кредиты часто слишком малы, чтобы приносить прибыль<sup>11</sup>. Такая разница между текущим предложением финансовых средств малым предприятиям и потенциальным спросом, который, в принципе, может быть удовлетворен финансовыми учреждениями, называется «дефицитом финансовых средств»<sup>12</sup>. По оценкам Международной финансовой корпорации, неудовлетворенный спрос на финансовые ресурсы со стороны официально зарегистрированных ММСП в развивающихся странах свидетельствует о том, что такой дефицит составляет 5,2 трлн долл. США<sup>13</sup>. Согласно данным МФК, с ограниченными возможностями для получения кредитов сталкиваются 65 млн, или 40 процентов, официально зарегистрированных ММСП, а потенциальный спрос на финансирование со стороны предприятий в неформальном секторе экономики в развивающихся странах составляет, по оценкам, еще 2,9 трлн долл. США. Хотя такой дефицит финансовых средств приходится по большей части на страны Восточной Азии и района Тихого океана, он отмечается и в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которых с проблемами в получении кредитов от банков, рынков капитала или других поставщиков финансирования сталкивается значительная доля ММСП в этих странах<sup>14</sup>.

6. Исследования показывают, что в большинстве стран дефицит финансовых средств является, по всей вероятности, более значительным для предприятий, возглавляемых женщинами, чем для тех, которые принадлежат мужчинам, что объясняется культурными предрассудками или ограничениями экономического,

<sup>10</sup> Для общей справки см. IFC, *MSME Finance Gap, Assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets*, 2017.

<sup>11</sup> Z. Chen and M. Jin, *Financial Inclusion in China: Use of Credit*, 2017, p. 3.

<sup>12</sup> IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 10 выше), p. 2.

<sup>13</sup> Этот показатель отражает разницу между потенциальным спросом в размере 8,9 трлн долл. США и предложением кредитных ресурсов в размере 3,7 трлн долл. США. См. IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 10 выше), pp. 27 et seq.

<sup>14</sup> OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020: An OECD Scoreboard*, pp. 26–27; OECD, *The SME Financing Gap* (vol. I): *Theory and Evidence*, (2006), p. 15 et seq.

социального и правового характера<sup>15</sup>. Например, отмечается, что в некоторых странах женщины обладают меньшими возможностями получить доступный кредит, поскольку они располагают ограниченными возможностями в плане материального и репутационного обеспечения<sup>16</sup>, что, в частности, обусловлено тем, что частные поставщики услуг в отношении кредитных историй часто не фиксируют показатели погашения ими микрокредитов<sup>17</sup>.

7. Таким образом, ограниченный доступ к официальным источникам кредита приводит к тому, что многие малые предприятия полагаются на кредиты, которые они получают в рамках неформальных механизмов (см. пп. 28–34) и которые могут быть связаны с более высокими финансовыми рисками или затратами и редко являются гарантированным источником финансирования. Поэтому сокращение дефицита финансовых средств ММСП следует рассматривать в качестве приоритета на глобальном и национальном уровнях. Это также способствовало бы достижению целей в области устойчивого развития (ЦУР)<sup>18</sup>. По мнению Центра международной торговли (ЦМТ), более прочно стоящие на ногах ММСП могут вносить вклад в достижение ЦУР 8 и ЦУР 9 благодаря выбираемой ими деловой практике в отраслях, в которых они функционируют, и воздействию, которое они оказывают на экономику в целом<sup>19</sup>. Далее ЦМТ подчеркивает, что при достаточном финансировании ММСП могут способствовать выполнению 60 процентов отдельных задач, предусмотренных ЦУР<sup>20</sup>. Упрощение доступа к кредиту обеспечило бы ММСП возможности для активного развития и роста. Это могло бы также способствовать расширению экономических прав и возможностей женщин и сокращению масштабов нищеты.

#### *Тенденции в области реформ*

8. В течение некоторого времени на глобальном, региональном и национальном уровнях предпринимались усилия по облегчению финансирования ММСП. Некоторые инициативы имели более широкий охват и были сосредоточены на расширении доступа ММСП к множеству финансовых услуг, например на содействии открытию сберегательных счетов или осуществлению платежей и разработке новых страховых продуктов. Другие предусматривали меры, специально предназначенные для облегчения доступа к кредиту. Многие из этих усилий предполагали уделение приоритетного внимания продвижению принципов и правил активной поддержки, направленных на создание систем кредитных гарантий в отношении банковских ссуд и других видов финансирования<sup>21</sup>, или

<sup>15</sup> В настоящее время такой дефицит оценивается в 1,5 трлн долл. США. См. IFC и Goldman Sachs, 10,000 Women: Investing in Women's Business Growth, 2019, p. 4.

<sup>16</sup> Репутационное обеспечение (известное также как обеспечение в виде репутации) относится к способности заемщика получить доступ к кредиту без предоставления обеспечения, но на основе признанной репутации заемщика как хорошего плательщика.

<sup>17</sup> ITC, Unlocking Markets for Women to Trade, 2015, pp. 23 and 25.

<sup>18</sup> Inter-agency Task Force on Financing for Development, Financing for Sustainable Development Report 2020, 2020, p. 8, box I.2.

<sup>19</sup> ITC, SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals, 2019, p. xvi. ЦУР 8 предусматривает содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех. ЦУР 9 касается создания стойкой инфраструктуры, содействия всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям.

<sup>20</sup> Ibid., p. xv.

<sup>21</sup> Например, Европейский союз разработал несколько систем гарантий для поддержки в государствах-членах финансовых учреждений, кредитующих ММСП (см. [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/financing-programmes-smes\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/financing-programmes-smes_en)). Всемирный банк и Азиатский банк развития разработали программы технической помощи для улучшения национальных систем кредитных гарантий в поддержку ММСП (см., например, [www.adb.org/news/adb-loan-help-expand-sme-financing-through-credit-guarantees](http://www.adb.org/news/adb-loan-help-expand-sme-financing-through-credit-guarantees)). Китай создал Специальный фонд для развития МСП, который поддерживает систему финансовых гарантий, и Национальный фонд финансовых гарантий для поддержки национальной системы финансовых гарантий

программ прямого кредитования ММСП<sup>22</sup>, или на содействие принятию мер по развитию конкуренции в рамках национальных финансовых систем и обеспечению работы различных видов финансовых учреждений<sup>23</sup>. Другие усилия предусматривали применение принципов и правил мягкой поддержки, включая реализацию программ по наращиванию потенциала для ММСП, финансовых учреждений и регулирующих органов, а также укрепление систем кредитной отчетности<sup>24</sup>. Признавая, что ММСП, принадлежащие женщинам, часто сталкиваются с более значительными препятствиями при получении доступа к кредитам, чем предприятия, принадлежащие мужчинам, глобальные и региональные организации, а также государства предприняли множество специальных политических инициатив для поддержки этой категории ММСП<sup>25</sup>.

9. Многие усилия на глобальном уровне в последние годы позволили также привлечь особое внимание к тому, какую роль в облегчении доступа к кредиту для ММСП могут сыграть цифровые финансовые услуги и продукты. По признанию Группы двадцати (Г-20)<sup>26</sup>, цифровизация финансовых услуг может изменить правила игры в сфере финансирования малого бизнеса, поскольку финансовые процессы, включая кредитование, стали значительно дешевле, быстрее и проще<sup>27</sup>. В этой связи следует отметить, что Организация Объединенных Наций через Целевую группу по цифровому финансированию деятельности по достижению целей в области устойчивого развития рекомендовала, в частности, провести правовые реформы для поддержки цифровизации финансовой системы, например, на основе определения правовой природы цифровых активов или совершенствования частноправовых режимов, регулирующих отношения между коммерческими сторонами<sup>28</sup>.

(см. OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 168. Бангладеш также создал Фонд гарантирования кредитов для МСП (см. Ministry of Industries of the People's Republic of Bangladesh, *SME Policy 2019*, p. 5).

- <sup>22</sup> Европейский союз разработал несколько программ прямой поддержки, которые действуют через местные финансовые учреждения, определяющие конкретные условия финансирования ММСП (см. [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/financing-programmes-smes\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/financing-programmes-smes_en)). В Бангладеш создан Банк МСП (см. Ministry of Industries of the People's Republic of Bangladesh, *SME Policy 2019*, p. 5).
- <sup>23</sup> Например, МФК выступает за проведение политики, направленной на развитие конкуренции в финансовой сфере и обеспечение возможностей для работы различных видов финансовых учреждений, а также за создание государственных программ прямого кредитования ММСП. См. IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 10 выше).
- <sup>24</sup> Например, в Индии было создано национальное рейтинговое агентство для МСП, которое предоставляет комплексные рейтинги для использования финансовыми учреждениями при оценке кредитоспособности. Недавно это агентство запустило платформу финтех, которая облегчает приток кредитов к ММСП, предоставляя информацию на уровне отдельных предприятий (см. IFC, *SME Finance Policy Guide*, (2011), p. 35).
- <sup>25</sup> Например, Экономическая и социальная комиссия Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО ООН) разработала программу стимулирования предпринимательской деятельности женщин, которая включает компонент «Инновационное финансирование» для внедрения трех ключевых механизмов финансирования: фонда инновационных финансовых технологий, облигаций для получения средств к существованию в интересах женщин и фонда социально ответственного инвестирования. Этот компонент предполагает также сотрудничество с политиками и регулируемыми органами для поддержки создания благоприятных политических условий и нормативно-правовой среды для финансирования женщин-предпринимателей. См. [www.unescap.org/projects/cwe](http://www.unescap.org/projects/cwe).
- <sup>26</sup> Группа двадцати, обычно известная как Г-20, представляет собой межправительственный форум, объединяющий крупнейшие экономики мира. Она начала свою деятельность в 1999 году как встреча министров финансов и управляющих центральными банками и превратилась в ежегодный саммит с участием глав государств и правительств.
- <sup>27</sup> GPMI, *Promoting digital and innovative SME financing*, 2020, p. 9. Доступно по адресу [www.gpmi.org/sites/gpmi/files/saudi\\_digitalSME.pdf](http://www.gpmi.org/sites/gpmi/files/saudi_digitalSME.pdf).
- <sup>28</sup> В 2018 году Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций учредил в рамках своей Дорожной карты по финансированию Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года: 2019–2021 годы Целевую группу по цифровому финансированию

10. Наконец, ряд инициатив, в частности на глобальном и региональном уровнях, способствовали принятию современной законодательной базы в областях, которые играют важную роль в облегчении доступа ММСП к кредиту, включая обеспеченные сделки и производство по делам о несостоятельности<sup>29</sup>. Другие реформы направлены на формализацию статуса малых предприятий путем упрощения процедур учреждения и регистрации предприятий (см. пп. 162–171), что облегчает создание и деятельность ММСП и доступ к официальным источникам кредита.

11. Упомянутые выше политические, нормативные и законодательные реформы позволили разработать ряд передовых методов, одинаково полезных для стран с различными потребностями и экономическими условиями. Такие передовые методы учитывают различные факторы, которые негативно влияют на решения финансовых учреждений предоставлять кредиты или решения ММСП брать кредиты, например низкую платежеспособность малых предприятий, высокие транзакционные издержки или несправедливую практику заключения договоров. В то же время важно, чтобы законодательные документы, политические меры и меры регулирования использовались на взаимодополняющей и взаимосодействующей основе в целях максимизации их преимуществ и разработки такой основы, которая позволяет обеспечить защиту финансовых учреждений при расширении возможностей ММСП в плане доступа к кредиту.

12. Ключевое значение, в частности, имеет согласование регулирующих актов с инструментами частного или коммерческого права, поскольку они представляют собой две стороны одной медали. Инструменты частного и коммерческого права (например, договорные гарантии или обеспеченные сделки) регулируют договорные отношения между поставщиками финансовых услуг и ММСП и обеспечивают основу для снижения рисков кредитования для обеих сторон сделки. С другой стороны, правила финансового регулирования представляют собой отраслевые правила, часто имеющие публично-правовой характер, которые принимаются государством для обеспечения безопасности и надежности финансовых учреждений и рынков, включая защиту физических лиц и коммерческих предприятий, использующих финансовые продукты. Примером такого регулирования является требование к финансовым учреждениям предоставлять своим клиентам определенные виды информации о своих продуктах или услугах в стандартном формате (например, о процентных ставках по кредитам).

13. Инструменты частного и коммерческого права и соответствующие меры регулирования могут оказывать одновременное воздействие и сильно влиять на кредитное поведение финансовых учреждений. Например, в некоторых странах пруденциальное регулирование не позволяет финансовым учреждениям принимать в качестве обеспечения определенные виды движимого имущества (например, оборудование, сырье, дебиторскую задолженность). Такие активы часто являются теми активами, которыми, вполне вероятно, будут обладать ММСП, особенно ММП. С другой стороны, текущие инициативы по реформе законодательства, облегчающие доступ к кредиту, позволяют использовать в качестве

---

деятельности по достижению целей в области устойчивого развития. Одной из задач Целевой группы является обеспечение того, чтобы цифровое финансирование стало неотъемлемым элементом стратегий устойчивого развития. В своем докладе “People’s Money” (2020 год) Целевая группа дает ряд рекомендаций по использованию цифровых технологий для ускорения финансирования ЦУР.

<sup>29</sup> Сеть развития финансовой инфраструктуры, созданная организацией Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), активно содействует развитию механизмов, касающихся обеспеченных сделок и несостоятельности, в качестве ключевых элементов благоприятной финансовой среды для ММСП, в том числе путем продвижения Типового закона ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках (АПЕС, 2019 Progress Report – Asia-Pacific Financial Forum, Asia-Pacific Financial Inclusion Forum, Asia-Pacific Infrastructure Partnership, pp. 5 ff). В 2015 году Г-20 определила механизмы, касающиеся обеспеченных сделок и несостоятельности, в качестве приоритетных областей для обеспечения доступа ММСП к кредиту (см. [www.gpfi.org/publications/g20-action-plan-sme-financing-implementation-framework](http://www.gpfi.org/publications/g20-action-plan-sme-financing-implementation-framework)).

предмета обременения широкий спектр движимых активов (см. обсуждение *Типового закона ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* в главе I, раздел A.1(a)). Такое отсутствие координации может подорвать эффективность режима обеспеченных сделок, который может быть применим не к финансовым учреждениям, а только к финансирующим сторонам, не входящим в регулируемую финансовую систему. Поэтому важно, чтобы законодательные и регулирующие органы признавали взаимодействие правовых основ, находящихся в их компетенции, чтобы обеспечивать такую защиту финансовых рынков, которая не будет подрывать законодательные инструменты, облегчающие доступ к кредиту и наоборот<sup>30</sup>.

14. В соответствии с мандатом ЮНСИТРАЛ проект руководства будет в основном сосредоточен на внутреннем правовом механизме обеспечения доступа к кредиту и его совершенствовании (например, обеспеченных сделок или личных гарантиях). Поскольку в проекте руководства признается взаимодополняемость этих инструментов с микроэкономическими (например, государственные субсидии) или макроэкономическими мерами (например, рыночная структура) и средствами регулирования, в нем будут также рассматриваться соответствующие политические и вспомогательные меры в той мере, в какой они могут обеспечить эффективность законодательных мер для уменьшения препятствий на пути доступа малых предприятий к кредиту.

15. В проекте руководства признается, что ММП часто сложнее получить кредиты, чем средним предприятиям, из-за их меньшего размера, ограниченности людских и финансовых ресурсов и характерных особенностей (например, они часто не являются юридическими лицами и их владельцы не могут пользоваться защитой благодаря ограниченной ответственности). Хотя некоторые препятствия могут быть одинаковыми как для ММП, так и для средних предприятий, последние обычно сталкиваются с меньшими и иными ограничениями при получении доступа к кредиту. Таким образом, в соответствии с принципом «сначала думай о малом», основное внимание в проекте руководства уделяется ММП, хотя руководство не полностью исключает средние предприятия и, при необходимости, дифференцирует положения и программные меры, применимые к каждой из этих двух категорий предприятий<sup>31</sup>.

## II. ММСП и их потребности в финансировании на различных этапах

### Введение

16. Общепринятого международного определения ММСП не существует, поскольку для их идентификации может использоваться множество критериев в зависимости от экономического, правового, политического и социального контекста каждой страны. Так, например, чаще всего для определения и классификации ММСП используются такие критерии, как число сотрудников, оборот и активы, но также применяются и другие переменные параметры, например формализация, количество лет работы и первоначальный объем инвестиций<sup>32</sup>. В конечном счете каждая страна определяет свои собственные параметры. С учетом

<sup>30</sup> Секретариат добавил этот текст о взаимосвязи между нормативными и частноправовыми инструментами, касающимися доступа к кредиту, в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать шестой сессии (A/CN.9/1084, п. 28).

<sup>31</sup> Секретариат добавил этот пункт для уточнения сферы охвата проекта руководства с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, пп. 18–19, см. также сноску 4 выше в разделе «Справочная информация»). Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что работа над определением того, какие части проекта руководства применимы соответственно к ММП и средним предприятиям, еще продолжается.

<sup>32</sup> IFC, MSME Country Indicators 2014: Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises, (2014), p. 5 et seq.

этих различий между странами законодательные тексты ЮНСИТРАЛ о ММСП не содержат определений каждой категории ММСП, поскольку государства будут применять эти тексты в соответствии со своими собственными определениями.

17. Несмотря на различия в характере и размерах, в целом можно выделить общие черты, присущие ММСП. К ним относятся следующие<sup>33</sup>: а) малый размер и часто семейный характер; б) небольшое число наемных работников или их отсутствие, а также трудности с их наймом и удержанием; в) зависимость от родственных связей в вопросах заимствования средств или распределения риска; г) ограниченность доступа к источникам капитала; е) сложный доступ к банковским услугам; ф) обременительные нормативные требования (например, процедуры и стоимость регистрации предприятия); г) ограниченность рынков (для ММП часто доступны только местные рынки); д) ограниченный доступ к официальным механизмам урегулирования споров; е) сложность разграничения активов: банкротство предприятия часто имеет прямые последствия для личного и семейного имущества; ж) незащищенность от финансовых трудностей; и к) сложность передачи или продажи предприятия.

18. Что касается непосредственно доступа ММСП к кредитам, то могут быть высказаны два соображения, связанные с вышеуказанными характерными особенностями. Во-первых, для многих ММСП, особенно ММП, часто не производится разграничения активов между предпринимателем и его предприятием, особенно в случае единоличного владельца или когда предприятие не является самостоятельным юридическим лицом. Во-вторых, следствием ограниченного доступа к официальным финансовым услугам зачастую является сильная зависимость от неофициальных финансовых механизмов<sup>34</sup>. ММП, управляемые женщинами, могут испытывать особую зависимость от неформальных источников кредита, поскольку, как отмечалось выше (см. п. 6), на них часто больше, чем на мужчин, влияют требования официальных финансовых учреждений: например, плата за обслуживание или процентные ставки могут быть слишком высокими в сравнении с суммой, которую женщины желают занять, или им может быть слишком сложно выполнить условия по погашению ссуды. С точки зрения финансирующих сторон, одной из наиболее серьезных проблем, препятствующих внешнему финансированию, является ограниченный доступ к информации о ММСП, в особенности о более мелких предприятиях, и их коммерческой деятельности или же неполнота информации, поскольку сбор информации, необходимой для оценки платежеспособности ММСП, зачастую сопряжен для кредиторов со слишком высокими издержками<sup>35</sup>.

19. Реформы, направленные на улучшение доступа ММСП к кредиту, должны учитывать эти аспекты и обеспечивать баланс между кредитным риском финансовых учреждений и необходимостью защиты ММСП, особенно наиболее неопытных и неквалифицированных предприятий, от обременительных кредитов, высоких процентов или других обременительных условий доступа к кредиту. Чтобы повысить доверие финансовых учреждений к рынку ММСП, государства могут принять меры, которые позволят финансирующим сторонам принимать более обоснованные решения о кредитовании (например, облегчение доступа к

<sup>33</sup> A/CN.9/941, п. 12.

<sup>34</sup> Что касается стран с низким уровнем дохода, то, по имеющимся оценкам, около 1,7 млрд взрослых людей, которые, возможно, уже возглавляют или потенциально могут возглавить ММСП, исключаются из официальной финансовой системы, поскольку они не имеют счета в банковском учреждении или у поставщика мобильных денежных услуг. На таких исключаемых взрослых лиц приходится вплоть до 30 процентов населения во всем мире, причем в категории лиц, не имеющих связи с банковским сектором, чрезмерно представлены женщины. Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что секретариат заменил ссылку на «поддержку со стороны семьи и друзей» (п. 4 документа A/CN.9/WG.I/WP.124) на «неофициальные финансовые механизмы», чтобы отразить более широкий выбор кредитных вариантов для ММСП.

<sup>35</sup> World Bank, International Committee on Credit Reporting (ICCR): Facilitating SME financing through improved credit reporting, 2014, p. 1.

соответствующей информации о ММСП) и облегчить возврат кредита в случае неисполнения обязательств ММСП) (например, эффективные процедуры несостоятельности или исполнительные меры). Такие меры должны также сделать более безопасным для финансирующих сторон предоставление кредитов через альтернативные механизмы финансирования (например, финтех), особенно если такой механизм может привлечь внимание относительно неопытных поставщиков средств (например, краудфандинг)<sup>36</sup>.

20. Параллельно государства могут использовать ряд регулятивных и законодательных инструментов (например, публичные системы гарантий, обеспеченные сделки) для смягчения финансовых ограничений для ММСП, чтобы кредит оставался по доступным для них ставкам. Для максимизации воздействия этих мер важно адаптировать их с учетом организационно-правовой формы ММСП, например, для физических или юридических лиц. Малые предприятия могут сталкиваться с различными финансовыми ограничениями в зависимости от их организационно-правовой формы. В этой связи государствам следует также уточнить охват таких мер, поскольку одни меры могут применяться в отношении всех ММСП (например, законодательство, вводящее в действие современный режим обеспеченных сделок, учитывающий потребности ММСП), в то время как другие могут предусматривать ограничения в отношении квалификационных требований (например, публичные системы кредитных гарантий)<sup>37</sup>.

## Финансирование ММСП

21. Хотя ММСП нуждаются в финансировании на всех этапах своего жизненного цикла, источники финансирования могут различаться в зависимости от этапа их развития. На начальных этапах, когда ММСП (часто ММП) приносят небольшой доход и не имеют надежной кредитной истории, доступ к официальным источникам кредита часто ограничен, и предприниматели, как правило, полагаются на свои собственные сбережения, поддержку со стороны семьи и друзей (в форме долга, участия в капитале или гарантии) или кредитные ассоциации (например, ротационные сберегательно-кредитные ассоциации<sup>38</sup> и накопительные сберегательно-кредитные ассоциации<sup>39</sup>). ММСП (часто ММП), которые на начальных этапах обладают потенциалом роста и инновационными функциями, могут привлечь инвестиции со стороны бизнес-ангелов, которые обычно предоставляют средства в обмен на долю в предприятии. В некоторых юрисдикционных системах малые предприятия на начальных этапах широко используют также кредитные карты, механизмы микрокредитования, кредитные кооперативы и платформы краудфандинга. В других юрисдикционных системах ключевую роль в предоставлении кредита таким предприятиям играют государственные финансовые учреждения<sup>40</sup>.

22. По мере роста и накопления надежной кредитной истории у ММСП появляются новые возможности для получения доступа к таким другим источникам финансирования, как коммерческий кредит, факторинг, финансирование производственно-сбытовых цепочек и венчурный капитал (ВК). Коммерческий кредит в этом контексте означает предоставление кредитов банками или другими финансовыми учреждениями, главным образом на основе общей платежеспособности предприятий, а их ожидаемые будущие денежные поступления обычно

<sup>36</sup> OECD, Discussion Paper, SME Ministerial Conference, 22–23 February 2018 (сноска 8 выше), p. 18.

<sup>37</sup> Секретариат разделил в этом пункте (п. 18 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) обсуждение мер по снижению риска для кредиторов и по защите ММСП в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии. (A/CN.9/1090, п. 22).

<sup>38</sup> В этой форме сделок деньги вносятся ежедневно, еженедельно или ежемесячно, а распределение обычно производится в конце месяца.

<sup>39</sup> В этой форме сделок собранные суммы инвестируются или передаются займы под проценты, что обеспечивает членам кредитной ассоциации чистую прибыль.

<sup>40</sup> Секретариат добавил это предложение о роли «государственных финансовых учреждений» в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 23).

рассматриваются в качестве основного источника средств для погашения долга. Факторинг и финансирование производственно-сбытовых цепочек позволяют ММСП увеличить поток денежных средств, чтобы снизить риски несостоятельности и избежать создания задолженности, поскольку эти механизмы не являются кредитами и не увеличивают долговую ведомость компании<sup>41</sup>. Венчурный капитал — это форма частного акционерного капитала. Часто управляющие венчурными фондами осуществляют прямые инвестиции в незарегистрированные на бирже ММСП с целью обеспечения капитала, технического и управленческого опыта для повышения стоимости предприятия и получения прибыли на выходе (например, в результате продажи предприятия через несколько лет)<sup>42</sup>.

23. Во избежание сомнений следует отметить, что такая классификация в целом отражает текущие предпочтения ММСП в отношении доступа к кредиту и не предполагает, что определенный вид источников финансирования используется ММСП только на определенном этапе развития. На выбор источников финансирования могут также повлиять различные проблемы, с которыми ММСП могут продолжать сталкиваться на протяжении всего своего жизненного цикла (например, финансовая неграмотность или низкий уровень грамотности, см. пп. 261 и 263–266); высокие процентные ставки (см. пп. 173 и 174) или условия, в которых они работают (например, отсутствие надежной нормативно-правовой базы или неофициальный статус, см. пп. 163–171). Кроме того, некоторые механизмы, например микрокредитование и краудфандинг, часто в большей степени соответствуют потребностям малых предприятий, независимо от того, находятся ли они на раннем этапе развития или нет<sup>43</sup>.

24. Примечательно, что другие формы финансирования, например исламские финансовые продукты, могут иметь важное значение на протяжении всего жизненного цикла ММСП. Исламские финансовые продукты регулируются правилами и практикой, вытекающими из исламской правовой традиции, которые запрещают выплату процентов или налагают строгие ограничения на право взимать проценты, что приводит к использованию других форм вознаграждения за заемные деньги (например, участие в прибылях или прямое участие в результатах сделок)<sup>44</sup>. Исламские финансовые продукты, обращающиеся на рынке, можно разделить на две широкие категории: финансовые продукты, основанные на активах, и финансовые продукты, основанные на долевом участии<sup>45</sup>. *Мурабаха* является наиболее часто используемым для ММСП методом финансирования на основе активов, в соответствии с которым финансирующая сторона покупает активы, необходимые клиенту, а затем продает их клиенту, обычно в рассрочку, по стоимости, которая включает заранее известную наценку, подлежащую возврату<sup>46</sup>. Что касается *Мушарака*, исламского финансового продукта, основанного на долевом участии, то он представляет собой простую модель партнерства (т. е. соглашение о партнерстве, в котором все партнеры вкладывают капитал в совместное предприятие, чтобы разделить его прибыли и убытки) и имеет много общего с венчурным капиталом<sup>47</sup>. *Мушарака* используется редко

<sup>41</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила сосредоточить внимание на «финансировании оборотного капитала», а не на «финансировании торговли» (A/CN.9/1090, п. 41). Поэтому секретариат исключил в этом пункте упоминание о финансировании торговли и заменил его механизмами, которые могут использоваться для получения оборотного капитала посредством внутренних и трансграничных операций.

<sup>42</sup> Секретариат исключил пункт о средних предприятиях и их возможностях доступа к кредиту путем публичного размещения акций на фондовых биржах или эмиссии корпоративных облигаций (п. 21 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) в соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 24).

<sup>43</sup> Секретариат пересмотрел этот пункт (п. 23 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 37).

<sup>44</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по публично-частным партнерствам (2021 год), глава А «Введение», п. 65.

<sup>45</sup> World Bank – Islamic Development Bank Policy Report: Leveraging Islamic Finance for Small and Medium Enterprises (2015), p. 11.

<sup>46</sup> Ibid., pp. 11 and 13.

<sup>47</sup> Ibid., p. 16.

из-за предполагаемого риска вступления в отношения распределения прибылей и убытков с ММСП, и основные проблемы, связанные с применением *Мушараки*, аналогичны проблемам, с которыми сталкиваются фонды венчурного капитала, например применительно к условиям выхода (см. п. 69 ниже)<sup>48</sup>. Поскольку некоторые ММСП, особенно семейные предприятия, могут неохотно отказываться от права собственности на предприятие, была разработана «*уменьшающаяся*» *Мушарака* в виде модели, в рамках которой предприниматель обязуется с течением времени выкупать инвестиционные доли другого партнера (партнеров) до тех пор, пока этот предприниматель не завладеет 100 процентами предприятия<sup>49</sup>. В последние годы в некоторых юрисдикционных системах были разработаны также исламские финансовые продукты для использования в контексте краудфандинга и факторинга<sup>50</sup>.

25. К основным проблемам, которые препятствуют расширению использования исламских финансовых продуктов для финансирования ММСП, относятся следующие: i) исламское финансирование доступно не на всех рынках; ii) недостаточное разнообразие предложения различных финансовых продуктов для удовлетворения потребностей ММСП. Исламские финансовые продукты, предлагаемые ММСП, обычно предназначены для финансирования задолженности, как, например, *Мурабаха*, которое больше подходит для конкретных целей финансирования. Необходимо разработать и предложить ММСП больше исламских финансовых продуктов, основанных на долевом участии; iii) относительно высокие транзакционные издержки, и часто в качестве залога может быть принято только недвижимое имущество; iv) отсутствие у ММСП достаточных знаний об исламском финансировании, отчасти потому, что во многих странах эта отрасль все еще находится на начальном этапе развития; и v) отсутствие взаимодействия (например, совместных предприятий и систем распределения рисков и организации обучения) между учреждениями публичного и частного секторов, предлагающими исламские финансовые продукты. Расширение взаимодействия может способствовать привлечению более широкого круга заинтересованных сторон к участию в качестве поставщиков капитала<sup>51</sup>. Более того, многие страны, в которых не существует традиций исламского финансирования, не имеют нормативно-правовой базы для исламских финансовых продуктов. В результате такие продукты менее стандартизированы и часто должны соответствовать обычным банковским правилам и положениям<sup>52</sup>.

### III. Источники финансирования, доступные для ММСП<sup>53</sup>

26. Основное внимание в настоящей главе уделяется источникам финансирования, представленным в предыдущем разделе (классифицируемых на долговые инструменты и инструменты акционерного капитала), и анализу проблем, с которыми сталкиваются ММСП и финансирующие стороны при их использовании. Некоторые из этих инструментов финансирования все чаще предоставляются через цифровые платформы, управляемые не только традиционными финансовыми учреждениями, но и, в частности, так называемыми «субъектами новой экономики», например финансовыми технологическими компаниями (финтех) и крупными технологическими компаниями (бигтех) (см. пп. 74–76). Кредит,

<sup>48</sup> Ibid.

<sup>49</sup> Ibid., p. 17.

<sup>50</sup> EBRD, Smart Contracts, Blockchain and Crowdfunding: How the Law is Getting to Grips with Technology, p. 30.

<sup>51</sup> Asian Development Bank Institute Working Paper Series: Leveraging Islamic Banking and Finance for Small Businesses – Exploring the Conceptual and Practical Dimensions (2020), pp. 18–19. Обзор последних изменений в индустрии исламских финансовых услуг в целом см. Islamic Financial Services Industry Stability Report (2020), prepared by the Islamic Financial Services Board.

<sup>52</sup> Ibid., p. 18.

<sup>53</sup> Секретариат объединил главы III и IV документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#) в одну главу, как это было предложено Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 33).

предоставляемый через бигтех, часто встроен в платформы, основная цель которых не связана с предоставлением финансовых услуг. Например, несколько крупных технологических компаний, занимающихся электронной торговлей, открыли кредитные линии для ММСП, торгующие через такие платформы. Бигтех предоставляют кредит напрямую или через регулируемого или нерегулируемого поставщика финансовых услуг, их кредиты обычно краткосрочные, при этом погашение и проценты автоматически вычитаются со счета ММСП на платформе, а товарные запасы ММСП, хранящиеся на складе бигтех, служат залогом<sup>54</sup>.

27. Хотя современные технологии значительно расширили возможности предпринимателей получать быстрый доступ к кредиту по удобной цене, многие по-прежнему полагаются на сбережения и личный капитал для финансирования своего предприятия даже после начальных этапов. Независимо от того, используются ли они в качестве долгового инструмента или инструмента акционерного капитала, использование личных средств обычно делает невозможным какое-либо разделение личных и коммерческих активов, в частности, если предприниматели используют свои личные счета также и в деловых целях. Такая практика не только повышает риск чрезмерной задолженности, но также влияет на кредитоспособность и кредитную историю предпринимателей и часто препятствует доступу ММСП к адекватным финансовым продуктам. Что касается финансирующих сторон, то это мешает банкам должным образом контролировать коммерческий кредит, поскольку он часто неотличим от кредита, который предприниматель получает для личных или семейных нужд<sup>55,56</sup>.

## A. Поддержка со стороны семьи и друзей<sup>57</sup>

28. Для получения первоначального капитала микропредприятия часто обращаются к родственникам и друзьям<sup>58</sup> и иногда продолжают полагаться на них даже после завершения этого этапа<sup>59</sup>. Например, многие женщины — владельцы предприятий в странах с низким уровнем дохода не имеют доступа к кредитам, предоставляемым финансовыми учреждениями, и финансируют свою

<sup>54</sup> В соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 75) секретариат перенес в это место с редакционными поправками обсуждение электронных платформ из раздела, посвященного финтех компаниям (пп. 143–145 документа A/CN.9/WG.I/WP.126).

<sup>55</sup> OECD, Financing SMEs and Entrepreneurs 2022, an OECD Scoreboard, p. 33.

<sup>56</sup> Секретариат добавил это обсуждение использования личного капитала для финансирования ММСП в соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 33).

<sup>57</sup> На тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила уделить вопросу поддержки со стороны семьи и друзей особое внимание (A/CN.9/1090, п. 37). Исходя из этого, секретариат: i) расширил обсуждение преимуществ и недостатков этого источника финансирования; ii) добавил ссылку на поддержку в виде дара; iii) сослался на отсутствие конкретных законов или нормативных актов о финансировании со стороны семьи и друзей; и iv) подчеркнул важность финансовой грамотности, а также мер, облегчающих доступ к официальным источникам кредита. Для большей согласованности проекта руководства секретариат также объединил в один раздел разделы, посвященные поддержке со стороны семьи и друзей (долговые инструменты и инструменты акционерного капитала).

<sup>58</sup> Inter-agency Task Force on Financing for Development (см. сноску 18 выше), p. 67; UNESCAP, Small and Medium Enterprises Financing, (2017), p. 3.

<sup>59</sup> Обследование, проведенное Консультативной группой по оказанию помощи беднейшим слоям населения (КГОПБСН), показывает, что эта практика является обычной для малых предприятий. См. CGAP, Executive Summary – CGAP National Surveys of Smallholder Households (2018), p. 15. Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что для повышения ясности текста секретариат исключил второе предложение («По данным... и друзей») этого пункта (п. 26 документа A/CN.9/WG.I/WP.126).

предпринимательскую деятельность главным образом за счет средств, взятых в долг у родственников и друзей, а также за счет собственных сбережений<sup>60</sup>.

29. Поддержка со стороны семьи и друзей может быть оказана в виде дара, одолженных средств, долевого участия или выдачи гарантии. В то время как дар, одолженные средства и долевое участие являются прямыми финансовыми вкладами в ММСП, гарантия является формой косвенной поддержки, когда член семьи или друг обязуется погасить долг в случае неуплаты ММСП-заемщиком своего долга (см. пп. 153–158).

30. С точки зрения ММСП, прямое финансирование со стороны семьи и друзей дает преимущества по сравнению с традиционными источниками финансирования, особенно в случае краткосрочного и среднесрочного заимствования. Учитывая личные отношения с предпринимателем, семья и друзья могут быть более склонны оказывать финансовую поддержку, чем финансовое учреждение, часто даже не требуя залога для обеспечения ссуды или подробных бизнес-планов или же другой документации в случае долевого участия. Кроме того, условия ссуды или инвестиции могут быть гибкими и часто охватывать более длительный срок по сравнению с коммерческим кредитом. Когда поддержка предоставляется в виде одолженных средств, своевременное погашение долга может помочь предпринимателю построить кредитную историю и легче получить коммерческий кредит.

31. Тем не менее прямая поддержка со стороны семьи или друзей часто оказывается на неофициальной основе. Условия часто согласовываются устно и не закрепляются в письменной форме, что может легко сделать такой источник финансирования ненадежным и несвоевременным, а также привести к значительным нефинансовым затратам<sup>61</sup>. В устных соглашениях часто отсутствует ясность в отношении сроков и условий ссуды, графиков погашения и средств правовой защиты в случае неисполнения обязательств. Они также могут вводить в заблуждение, поскольку в некоторых случаях ссуда может быть принята за дар, а в некоторых странах это может иметь налоговые последствия для ММСП или донора, или для обоих.

32. Когда поддержка со стороны семьи и друзей предоставляется в форме долевого участия, которое обычно увязывается с правом принятия коммерческих решений, неофициальные соглашения об условиях инвестиций могут повлиять на управление ММСП и ответственность его участников, в том числе применительно к тому, могут ли и каким образом стороны, предоставившие средства, изменить или продать свою долю. Следует отметить, что в некоторых странах объем средств, привлекаемых для ММСП на начальных этапах<sup>62</sup> через семью и друзей, как правило, превышает другие источники частного капитала (например, инвестиции венчурного капитала и бизнес-ангелов), а в отдельных странах ММСП больше полагаются на семью и друзей на всех этапах своего жизненного цикла<sup>63</sup>. Семья и друзья входят в близкий круг общения предпринимателя,

<sup>60</sup> Всемирный банк отмечает, что, согласно обследованию руководимых женщинами предприятий на Ближнем Востоке и в Северной Африке, большинство женщин — владельцев предприятий не имеют доступа к кредитам, предоставляемым финансовыми учреждениями, и финансируют свою предпринимательскую деятельность главным образом за счет сбережений, средств, взятых в долг у родственников и друзей, а также за счет реинвестирования доходов от своего предприятия. См. World Bank, *Secured Transactions, Collateral Registries and Movable Asset-Based Financing*, (2019), p. 23.

<sup>61</sup> См. S. Djankov, I. Lieberman, J. Mukherjee, and T. Nenova, 2002, “Going Informal: Benefits and Costs.” In Boyon Belev, ed., *The Informal Economy in the EU Accession Countries*. Sofia: Center for the Study of Democracy, pp. 63–80.

<sup>62</sup> Например, в Соединенных Штатах Америки, CGAP, *Executive Summary* (сноска 59 выше), p. 21. Кроме того, по данным обследования, проведенного Европейским центральным банком, 18 процентов европейских малых и средних предприятий (МСП) указали в качестве важных для них источников финансирования средства, полученные от родственников, друзей или связанных с ними компаний. См. European Central Bank, *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area: April to September 2019*, 2019, p. 18.

<sup>63</sup> См. ITC, *SME Competitiveness Outlook 2019* (сноска 19 выше), p. 21.

и у них нет таких опасений, как у профессиональных инвесторов, с точки зрения оценки рисков<sup>64</sup>.

33. В большинстве стран не существует специальных законов или нормативных актов, применимых к поддержке со стороны семьи и друзей в форме одолженных средств и долевого участия. Как неофициальные долговые обязательства, так и долевое участие со стороны семьи и друзей, как правило, подпадают под действие существующих норм, регулирующих коммерческие договоры и урегулирование споров (в той мере, в какой может быть доказано наличие какого-либо устного или письменного соглашения в отношении неофициального долга, а права и обязанности инвестора изложены в договоре в случае долевого участия). Кроме того, к поддержке в форме долевого участия со стороны семьи и друзей обычно применяются корпоративное право, в частности нормы, касающиеся корпоративного управления, и другие положения, не связанные с договорами. Наконец, в странах, где финансовая поддержка со стороны семьи и друзей тесно связана с внутренней социальной структурой, местные обычаи и практика могут иметь большее значение, чем коммерческое право.

34. Хотя многие страны признают важность того, чтобы прямое финансирование со стороны семьи и друзей являлось надежным и прозрачным для всех вовлеченных сторон, многие из них могут счесть лучшим инструментом для достижения этой цели политические меры, а не разработку специальных нормативно-правовых рамок. В большинстве стран к финансированию со стороны семьи и друзей могут применяться также общие механизмы, регулирующие отношения между ММСП и их кредиторами и другими третьими сторонами. Тем не менее, поскольку в основе проблем, возникающих между предпринимателем и членами семьи или друзьями, предоставляющими кредит, часто лежит неосведомленность о взаимных правах и обязанностях, многие государства могут выбрать вместо этого стратегии повышения финансовой грамотности сторон (см. пп. 261–270). Даже тогда, когда стороны знают о своих правах и обязанностях, из-за личных связей предприниматели, члены семьи и друзья могут по-прежнему игнорировать базовые нормы должной осмотрительности в отношении рисков, которые они принимают, или пренебрегают формальным оформлением своих соглашений таким образом, чтобы обеспечить надлежащую запись для дальнейшего использования. Поэтому особое значение могут иметь меры, расширяющие возможности официального финансирования ММСП (например, публичные системы кредитных гарантий, современный режим обеспеченных сделок, а также содействие формализации статуса ММСП), поскольку они позволят меньше полагаться на семью и друзей.

## **В. Долговые инструменты**

### **1. Кредитные карты**

35. Кредитные карты не являются чем-то новым и в целом могут использовать ММСП в большинстве юрисдикционных систем. Хотя в некоторых юрисдикционных системах предприниматели-ММСП используют личные кредитные карты в коммерческих целях, в других юрисдикционных системах более широко используются кредитные бизнес-карты. Кредитные бизнес-карты могут выдаваться коммерческими банками или банками развития. Лимит кредита по кредитным бизнес-картам часто является более высоким, чем по личным кредитным картам. По некоторым кредитным картам, выданным банками развития, предлагаются относительно низкие ставки сборов и низкие процентные ставки для ММСП, а в некоторых случаях предусматривается правительственное субсидирование. В целом, владельцам малых предприятий может быть легче использовать кредит по кредитной карте, чем получить банковскую ссуду, поскольку в первом случае будут действовать менее жесткие критерии.

<sup>64</sup> CGAP. Executive Summary (сноска 63 выше), p. 24.

36. Эмиссия кредитных карт обычно регулируется действующими законами и нормативными актами, регулируемыми коммерческие договоры и урегулирование споров, а также существующими системами регулирования деятельности банков (включая специальные нормы в отношении услуг, предоставляемых банками развития). Практика выдачи кредитных карт ММСП банками развития в целом приспособлена к учету потребностей владельцев малых предприятий в финансировании, однако коммерческие банки могут устанавливать высокие процентные ставки и высокие ставки сборов в случае неисполнения применительно к кредитным картам, выдаваемым ММСП. Кроме того, во многих случаях для выдачи кредитных карт малым предприятиям требуется заключить соглашение о личной ответственности для привлечения к ней владельца предприятия в случае любых задержанных или несовершенных платежей. Часто защита по кредитным картам, выданным малым предприятиям, является более низкой, чем в случае потребительских кредитных карт (например, не предусматривается предоставление гарантийных услуг при оспаривании предъявленных ошибочных счетов). В некоторых случаях могут возникать дополнительные сложности, если отсутствуют механизмы защиты, которые владельцы кредитных карт могут использовать для направления соответствующей жалобы.

## 2. Микрокредит

37. Микрокредит (также известный как микроссуда) — это распространенная форма микрофинансирования, предусматривающая выдачу очень небольшого кредита, который часто предоставляется физическому лицу или микропредприятию для открытия своего дела. Такие заемщики, как правило, имеют низкий доход, особенно в менее развитых странах. Структура механизмов микрокредитования часто отличается от традиционной банковской деятельности и может вообще не предусматривать письменного соглашения. В некоторых случаях микрокредит гарантируется соглашением с членами общины заемщика, которые обязаны побуждать заемщика работать над погашением долга. Заемщик может получить право на получение кредита на большую сумму после того, как он успешно погасит микрокредит. Учитывая, что многие заемщики не могут предложить обеспечение, поставщики микрокредитов часто объединяют заемщиков, что обеспечивает определенную форму давления со стороны других таких же заемщиков, что способствует погашению долга. В некоторых юрисдикционных системах на поставщиков микрокредитов, отвечающих определенным требованиям, распространяются нормативно-правовые требования, касающиеся регистрации и отчетности.

38. Одну из основных категорий поставщиков микрокредитов составляют микрофинансовые организации (МФО). Хотя большинство МФО предназначены для выдачи небольших ссуд микрозаемщикам, они не ограничивают свою работу исключительно работой с микрозаемщиками и могут устанавливать различные квалификационные условия. МФО менее требовательны в отношении обеспечения и гарантий и предлагают более ориентированные на клиента, индивидуализированные и простые финансовые продукты, но не всегда устанавливают более низкие процентные ставки, чем другие источники<sup>65</sup>. Зачастую первым продуктом, который МФО предлагают своим клиентам, является ссуда<sup>66</sup>. Микрофинансирование в значительной мере способствует расширению доступа микропредприятий к кредитованию<sup>67</sup>, особенно предприятий, возглавляемых женщинами.

<sup>65</sup> European Investment Fund, *European Small Business Finance Outlook*, 2019, p. vi.

<sup>66</sup> К числу других продуктов, которые МФО могут предлагать микропредприятиям, относятся сбережения, микропенсии, микрострахование, кредиты на неотложные нужды, лизинг и безвозмездные ссуды. См. International Labour Office, *Making Microfinance Work: Managing Product Diversification*, (2011), p. 112.

<sup>67</sup> По данным организации «Обмен информацией по микрофинансированию» (ОИМ), в 2017 году валовой портфель займов для микропредприятий (выданных 762 кредитными организациями, предоставляющими услуги в секторе микрофинансирования, на 103 развивающихся рынках) составил около 34 млрд долл. США. Важно отметить, что

В мире из каждых десяти клиентов МФО восемь, скорее всего, будут предприниматели-женщины<sup>68</sup>.

39. Как правило, к МФО применяются менее строгие пруденциальные нормы по сравнению с традиционными финансовыми учреждениями<sup>69</sup>. Предоставление микрокредитов в основном регулируется действующими законами и нормативными актами, регулирующими коммерческие договоры и урегулирование споров, и некоторыми специальными правовыми или нормативными рамками, касающимися деятельности МФО (если таковые имеются). В процессе изучения вопросов нормативно-правового регулирования, связанных с микрофинансированием, был выявлен ряд проблем, с которыми сталкиваются микропредприятия, стремящиеся получить недорогое финансирование. К их числу относятся следующие: i) непрозрачность ценообразования на микрофинансовые продукты; ii) отсутствие или недостаточность правительственного регулирования, в частности при ограничении размеров ставок по микрокредитам; iii) непропорциональные требования к обеспечению, приводящие к злоупотреблениям со стороны некоторых МФО при взыскании задолженности; iv) отсутствие мер по обеспечению защиты клиентов и предотвращению недобросовестной практики или слабость таких мер; v) низкий уровень финансовой грамотности общества в целом; и vi) недостаточное регулирование деятельности широкого круга организаций, предоставляющих услуги микрофинансирования<sup>70</sup>.

40. Кроме того, жесткая структура выплат по некоторым микроссудам может также препятствовать использованию заемных средств микропредприятиями для более рискованных и долгосрочных инвестиций, необходимых для их роста. Как показывает практика, весьма эффективным является перевод микрофинансовых операций в цифровую среду, однако не все МФО в различных странах мира способны использовать цифровые технологии. Более того, в некоторых странах совершению цифровых операций препятствует неразвитая инфраструктура<sup>71</sup> или отсутствие у ММСП соответствующих устройств, чтобы воспользоваться возможностями цифровизации (например, смартфонов для доступа к мобильному цифровому кредиту)<sup>72</sup>.

### 3. Кредитные кооперативы

41. Согласно Заявлению о кооперативной идентичности, принятому Международным кооперативным альянсом<sup>73</sup>, «кооператив является автономной ассоциацией лиц, добровольно объединившихся для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных нужд и потребностей посредством создания предприятия, находящегося в совместном владении и под демократическим управлением». Основными ценностями кооперативов являются

---

в данных ОИМ разграничены финансовые потребности микропредприятий и финансовые потребности владельцев таких предприятий. Валовой портфель кредитов, выданных домохозяйствам, является отдельной категорией, и его объем составил примерно 29 млрд долл. США. В Европе, согласно последним данным обследования рынка, общий портфель непогашенных кредитов, выданных микропредприятиям, составил в 2017 году по 136 МФО 3,1 млрд евро. См. Microfinance Information Exchange, Global Outreach and Financial Performance Benchmark Report – 2017–2018, (2019), pp. 36 and 38.

<sup>68</sup> World Bank Group, Secured Transactions (сноска 60 выше), p. 23.

<sup>69</sup> Секретариат включил ссылку на менее жесткие требования пруденциального регулирования с учетом просьбы Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 39).

<sup>70</sup> A/CN.9/727, пп. 29–52; A/CN.9/780, п. 37.

<sup>71</sup> European Investment Fund (сноска 65 выше), p. vi.

<sup>72</sup> Например, данные Национальных обследований домохозяйств мелких землевладельцев (2018 год), проведенных КГОПБСН, свидетельствуют о том, что наиболее важным официальным финансовым инструментом являются мобильные платежи, однако смартфонами владеют лишь единицы домохозяйств мелких землевладельцев. В рамках этого обследования изучалась финансовая деятельность домохозяйств мелких землевладельцев в Бангладеш, Кот-д'Ивуаре, Мозамбике, Нигерии, Танзании и Уганде. См. CGAP, Executive Summary (сноска 59 выше).

<sup>73</sup> См. веб-страницу Международного кооперативного альянса “Cooperative identity, values & principles”.

самопомощь, личная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность. Как особый вид кооперативов кредитные кооперативы (известные также как кредитные союзы или кредитные ассоциации) определяются как некоммерческие ассоциации, члены которых вкладывают свои сбережения в общий фонд с целью создания фонда для удовлетворения потребностей своих членов в кредите. Их цель состоит не в извлечении прибыли, а в предоставлении услуг по лучшим ценам, совместимым с устойчивостью организации.

42. Существуют различные типы кредитных кооперативов (например, ротационные сберегательно-кредитные ассоциации и аккумулирующие сберегательно-кредитные ассоциации), основной общей особенностью которых является то, что они принадлежат членам. В то время как некоторые кредитные кооперативы являются неофициальными и состоят всего из нескольких членов в одном и том же районе, другие кредитные кооперативы являются зарегистрированными ассоциациями со своим собственным уставом, а некоторые даже с банковской лицензией. В Европе, например, популярной формой объединений в кооперативном секторе являются кооперативные банки, которые часто предоставляют кредиты домашним хозяйствам, индивидуальным предпринимателям и местным малым и средним предприятиям<sup>74</sup>. Клиенты могут стать членами кооперативных банков и участвовать в процессах управления, выработки стратегии и управления рисками. Ключевой принцип управления — «один человек — один голос». Целью кооперативных банков является создание стоимости для своих членов и поддержание долгосрочных доверительных отношений, а не максимизация прибыли, как у других коммерческих банков<sup>75</sup>. Кооперативные банки принадлежат клиентам и часто предлагают более выгодные процентные ставки по сравнению с другими коммерческими банками<sup>76</sup>.

43. Во франкоязычных странах Африки по аналогии с кредитными кооперативами, но на неофициальной основе, функционируют *тонтины*, которые представляют собой важный источник финансирования для микропредприятий. *Тонтины* относятся к категории механизмов, в рамках которых небольшая группа людей образует группу и выбирает лидера, который периодически (например, ежедневно, еженедельно) собирает определенную сумму с каждого члена, и собранные деньги передаются по очереди каждому члену группы либо через аукцион, либо в заранее установленном порядке<sup>77</sup>. К участникам, не уплачивающим вовремя свои взносы, могут быть применены штрафные санкции. Основная цель *тонтинов* — накопить деньги и получить кредит. В то время как некоторые *тонтины* представляют собой неформальные группы друзей и соседей, другие *тонтины* могут быть зарегистрированными ассоциациями со своими собственными уставами. Торговцы в Африке, особенно женщины, часто участвуют в одном или нескольких *тонтинах* для того, чтобы обеспечить финансирование своих предприятий. В некоторых странах существует также форма индивидуальных *тонтинов* (известных как «мобильные банкиры»), когда один человек передает денежный взнос *тонтину*, который обычно посещает такого человека для сбора взноса, тем самым экономя его время для размещения своих сбережений в другом месте. Индивидуальные *тонтины* часто служат лишь для выполнения функции сбережения.

44. Ссуды, предоставляемые кредитными кооперативами, также подпадают под действие существующих норм коммерческого права, касающихся заключения договоров и урегулирования споров, в той степени, в какой можно доказать

<sup>74</sup> European Investment Fund Working Paper 2016/36, The Role of Cooperative Banks and Smaller Institutions for the Financing of SMEs and Small Midcaps in Europe, p. 14.

<sup>75</sup> См. веб-страницу Европейской ассоциации кооперативных банков “Characteristics of the co-operative banking model”; European Investment Fund Working Paper 2016/36 (сноска 74 выше), p. 10.

<sup>76</sup> European Central Bank Working Paper Series No. 1568, Bank Lending and Monetary Transmission in the Euro Area (July 2013), p. 7, footnote 4.

<sup>77</sup> См. International Labour Office (ILO) Working Paper INT/92/M01/FRG, Tontines and the Banking System – Is There a Case for Building Linkages?.

наличие отношений между ММСП-заемщиком и кредитными ассоциациями. В некоторых юрисдикционных системах деятельность кредитных кооперативов регулируется также специальными законами и нормативными актами. Кредитные кооперативы обычно используются микро- и малыми предприятиями для получения кредита и часто не позволяют мобилизовать сбережения на более широкой основе, чем небольшая группа лиц, хорошо знакомых друг с другом. Функционирование таких кооперативов строится на доверии между членами, а собранные средства не могут перемещаться на большие расстояния, что ограничивает предложение кредита, особенно в сельской местности, где местные рынки могут быть отделены от общенациональных рынков. Более того, существует риск потенциального распада некоторых кооперативов в случае неисполнения обязательств одним из членов<sup>78</sup>. Даже для кооперативных банков членство обычно ограничивается сотрудниками конкретной компании, жителями определенного района, членами определенных профсоюзов или религиозных организаций и их ближайшими родственниками<sup>79</sup>.

#### 4. Коммерческий кредит<sup>80</sup>

45. В данном контексте коммерческое кредитование означает предоставление кредитов банками или другими финансовыми учреждениями, исходя главным образом из общей кредитоспособности предприятий, и ожидаемые будущие денежные поступления обычно рассматриваются в качестве основного источника средств для погашения кредита (используется также термин «традиционное кредитование»). Спрос со стороны ММСП (обычно малых и средних предприятий) на коммерческие кредиты в форме традиционного кредитования может существенно отличаться в зависимости от страны, даже в пределах одного и того же географического региона<sup>81</sup>. Причины в разных странах бывают различными и часто связаны с принятием или отсутствием мер государственной поддержки для стимулирования банковского кредитования ММСП (например, расширение охвата публичных систем кредитных гарантий или укрепление кредитного потенциала банков с помощью более прямых мер, например, применение гибкого подхода в отношении отчетности по убыткам)<sup>82</sup>. В целом доля кредитов ММСП остается ниже в странах с формирующейся рыночной экономикой и странах со средним уровнем дохода. Это свидетельствует, в частности, о высоком уровне неформальности деловых операций, а также о значительной доле владельцев малых предприятий, которые запрашивают кредит на свои личные счета для ведения своих коммерческих операций (см. п. 27)<sup>83,84</sup>. При предоставлении коммерческого кредита необходимо учитывать действующие законы и нормативные акты, регулирующие коммерческие договоры и урегулирование споров, а также существующие нормативно-правовые рамки, касающиеся деятельности банков. В некоторых странах конкретные проблемы, ограничивающие эту форму кредитования ММСП, во многом связаны с трудностями, с которыми сталкиваются кредиторы при оценке и мониторинге кредитоспособности ММСП. Во-первых, сдерживающим фактором для финансирующих сторон при выдаче кредитов

<sup>78</sup> IFC, *Research and Literature Review of Challenges to Women Accessing Digital Financial Services* (2016), p. 10.

<sup>79</sup> European Central Bank (сноска 76 выше), p. 7, footnote 4.

<sup>80</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 28) здесь и в других частях проекта руководства секретариат заменил фразу «банковский кредит» словами «коммерческий кредит». Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что секретариат, при условии обсуждения Рабочей группой на ее тридцать восьмой сессии (Вена, 19–23 сентября 2022 года), может дополнительно пересмотреть (т. е. упростить) этот раздел в следующем варианте проекта руководства.

<sup>81</sup> Например, в 2018 году китайские МСП гораздо чаще (58,36 процента) обращались за кредитом, чем МСП в Индонезии (3,35 процента). См. OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 33.

<sup>82</sup> OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2022* (сноска 55 выше), p. 33.

<sup>83</sup> Ibid.

<sup>84</sup> Секретариат пересмотрел вторую часть этого пункта (п. 38 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), чтобы разъяснить причины низкой доли кредитов ММСП.

является асимметричность информации из-за отсутствия инфраструктуры для получения необходимой финансовой информации<sup>85</sup>. ММСП часто не хватает соответствующих знаний, опыта и навыков, необходимых для подготовки надлежащей финансовой отчетности. В результате финансирующие стороны располагают доступом лишь к ограниченной документации о деятельности и финансовом положении ММСП. Кроме того, они, как правило, вынуждены также нести высокие расходы на проведение должной проверки в сопоставлении с размером ссуды<sup>86</sup>. Финансирующие стороны, как правило, выдают кредиты на основе кредитной истории предприятия, но если у предприятия не было возможности получить доступ к кредитованию, то ему будет весьма трудно выработать необходимую кредитную историю и указать свой кредитный профиль.

46. В целях снижения кредитного риска финансирующие стороны зачастую устанавливают для ММСП жесткие требования в отношении обеспечения и гарантий<sup>87, 88</sup>. В некоторых юрисдикционных системах при финансировании ММСП в качестве одного из предметов обременения, особенно в случае фермеров, используется земля. Хотя основной капитал ММСП, возможно, образует преимущественно движимые активы (например, машины, оборудование или дебиторская задолженность), финансирующие стороны часто неохотно принимают их в качестве предмета обременения в тех случаях, когда законодательство об обеспеченных сделках и реестры залогов либо отсутствуют, либо являются устаревшими, или когда по иным причинам может быть сложно определить предмет обременения или наложить на него арест<sup>89</sup>. ММСП может быть трудно получить гарантии по кредитам в отсутствие публичных систем гарантий и сети местных или отраслевых учреждений, специализирующихся на гарантиях для ММСП<sup>90</sup> (см. пп. 173–203).

47. Наконец, что не менее важно, доступ ММСП к кредитам ограничивает отсутствие конкуренции между финансирующими сторонами<sup>91</sup>. Во многих развивающихся странах с более низкой конкуренцией в банковском секторе банки будут, скорее всего, взимать более высокие сборы за услуги и в меньшей степени будут мотивированы обслуживать ММСП<sup>92</sup>. Примечательно, что в ряде стран были созданы цифровые банки-конкуренты (обычно предлагающие финансовые услуги без физического присутствия), которым удается привлекать все больше ММСП в качестве клиентов благодаря прозрачным и низким сборам за услуги, более быстрому оказанию услуг и повышению удобства пользования за счет цифрового интерфейса<sup>93</sup>. Тем не менее процентные ставки для ММСП по-прежнему остаются высокими по сравнению со ставками для более крупных предприятий<sup>94</sup>. С еще большими трудностями при получении коммерческих кредитов

<sup>85</sup> World Economic Forum, *The Future of FinTech: A Paradigm Shift in Small Business Finance*, (2015), p. 9.

<sup>86</sup> Inter-agency Task Force on Financing for Development (сноска 18 выше), p. 64.

<sup>87</sup> В одном из докладов МФК были приведены данные обследований предприятий, проведенных Всемирным банком, согласно которым почти 79 процентов ссуд или кредитных линий, по которым проводилось обследование, требовали обременения. Этот показатель являлся столь же высоким в большинстве регионов мира. См. IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 10 выше), p. 44.

<sup>88</sup> Секретариат исключил второе предложение этого пункта и перенес его в сноску (сноска 87 выше), чтобы ограничить ссылку на данные с привязкой ко времени.

<sup>89</sup> IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 10 выше), p. 44.

<sup>90</sup> European Investment Fund (сноска 65 выше), p. 62.

<sup>91</sup> МВФ, *Финансовая интеграция малых и средних предприятий на Ближнем Востоке и в Центральной Азии* (2019 год), с. 13.

<sup>92</sup> Inter-agency Task Force on Financing for Development (сноска 18 выше), p. 64.

<sup>93</sup> Например, Бразилия, Германия, Китай и Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии. См. OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 50, box 1.2.

<sup>94</sup> Например, в 2018 году процентные ставки для МСП в ряде стран со средним уровнем дохода (например, в Бразилии, Колумбии, Мексике, Перу и Украине) составляли около 17 процентов, и даже в странах с высоким уровнем дохода (например, в Новой Зеландии и Чили) процентные ставки для МСП составляли почти 10 процентов. *Ibid.*, pp. 28–29.

могут сталкиваться женщины-предприниматели в силу правовых, институциональных и социально-культурных факторов, как это уже отмечалось в пункте 6 выше. Собранные в международном масштабе данные свидетельствовали о том, что женщины реже, чем мужчины, открывают банковские счета на свое имя. Ограничения на открытие или использование банковского счета, например требование о получении разрешения или полномочий от родственника мужского пола, затрудняют доступ женщин к банковским счетам. Кроме того, отчасти из-за ограниченного финансового или формального образования женщины часто не имеют доступа к другим официальным финансовым услугам, таким как сберегательные счета, цифровые платежи и страхование<sup>95</sup>. Отмечается, что из-за отсутствия официальных записей о финансовых операциях часто отсутствует кредитная информация о женщинах-предпринимателях для целей оценки риска (см. п. 209), что еще больше ограничивает их возможности для получения коммерческих кредитов<sup>96</sup>. В некоторых странах существует недоверие женщин к банкам, что также влияет на их готовность пользоваться услугами банков и других регулируемых финансовых учреждений<sup>97</sup>.

48. Государствам может быть сложно обязать коммерческие банки поддерживать ММСП с помощью более активной кредитной политики, например за счет выделения определенной доли кредитного портфеля банка сегменту ММСП<sup>98</sup>; разделения бремени ММСП, испытывающих финансовые трудности, путем введения обязательных мораториев в определенных обстоятельствах; или предоставления им льготного режима (например, более низкие процентные ставки). Учитывая ориентированный на прибыль характер их деятельности и структуру собственности, маловероятно, что коммерческие банки будут проводить политику кредитования, которая может не обеспечить адекватную финансовую отдачу и поставить под угрозу прибыль их акционеров. В некоторых странах правительства успешно стимулировали кредитование ММСП коммерческими банками с помощью таких мер, как увеличение средств для публичных систем кредитных гарантий (см. п. 45), содействие реструктуризации кредитов, предоставленных ММСП, или создание программ кредитования на временные нужды или же программ, обеспечивающих недорогое финансирование. Такие меры снижают кредитные риски банков и делают для них поддержание операций с ММСП более привлекательным<sup>99</sup>.

## 5. Финансовый лизинг<sup>100</sup>

49. Лизинг — это инструмент финансирования на основе активов, который предприятия во многих странах применяют для финансирования использования и в конечном итоге приобретения оборудования или других активов. По договору аренды владелец (т. е. арендодатель) актива предоставляет предприятию (т. е. арендатору) право использовать его в течение определенного срока при (обычно) ежемесячных арендных платежах. При «финансовом лизинге» (или «финансовой аренде») арендатор получает выгоду от экономического использования актива, как и законный владелец, и берет на себя соответствующие

<sup>95</sup> World Bank, “Expanding Women’s Access to Financial Services”, веб-сайт по адресу [www.worldbank.org/en/results/2013/04/01/banking-on-women-extending-womens-access-to-financial-services](http://www.worldbank.org/en/results/2013/04/01/banking-on-women-extending-womens-access-to-financial-services).

<sup>96</sup> IFC, MSME Finance Gap (сноска 10 выше), р. 44.

<sup>97</sup> Секретариат исключил последнее предложение этого пункта (п. 42 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), чтобы избежать дублирования.

<sup>98</sup> Тем не менее на Филиппинах закон «Великая хартия для ММСП» обязывает все банки выделять определенный процент своего кредитного портфеля ММСП, налагая штрафы за несоблюдение такого обязательного распределения кредитных ресурсов.

<sup>99</sup> Секретариат добавил это обсуждение роли государств в стимулировании банковского кредитования ММСП с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 40).

<sup>100</sup> Секретариат добавил этот раздел о финансовом лизинге (финансовой аренде) в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 43).

обязательства, например, по техническому обслуживанию и страхованию<sup>101</sup>, хотя арендодатель сохраняет за собой право собственности на актив. Арендатор имеет возможность (но не обязательство) приобрести актив по номинальной цене в конце срока аренды и получить право собственности. При некоторых формах финансового лизинга право собственности на актив автоматически передается арендатору в конце срока аренды<sup>102</sup>.

50. Финансовый лизинг представляет собой форму краткосрочного и среднесрочного финансирования, которую предприятия используют для долгосрочных активов вместо того, чтобы брать долгосрочные ссуды для их приобретения<sup>103</sup>. Это позволяет ММСП сохранять денежные ресурсы, поскольку не требует или требует ограниченного первоначального взноса или залога. Такая особенность делает его ценным вариантом для стартапов, не имеющих необходимых средств для покупки оборудования, или для ММСП, которые не удовлетворяют требованиям для получения коммерческого кредита из-за высокого риска или отсутствия обеспечения. Финансовый лизинг может быть также выгодным для ММСП, испытывающих финансовые трудности, в частности, когда арендованный актив позволяет генерировать денежные поступления<sup>104</sup>. Тем не менее лизинг может оказаться дороже прямой покупки из-за стоимости арендованного актива в течение срока его службы. Кроме того, неисполнение ММСП ежемесячных арендных платежей может привести к утрате активов, что может ухудшить положение ММСП на рынке.

51. Лизинг не требует от государств создания прочной кредитной инфраструктуры. Тем не менее его может быть трудно поддерживать в отсутствие национального реестра активов, который позволяет снизить риск незаконной продажи арендованных активов, или если законы о возвращении во владение являются слабыми, поскольку это может подорвать способность арендодателя вернуть во владение актив в случае неисполнения ММСП своих обязательств<sup>105</sup>. Кроме того, неадекватные нормы в отношении образования и деятельности лизинговых компаний могут привести к высокой стоимости лизинга. Лизинговые компании часто являются учреждениями, не принимающими депозиты, и к ним предъявляются менее строгие требования в отношении размеров капитала, чем к банкам. Хотя это может обеспечить им большую свободу действий, это может также вынуждать их привлекать средства на более неустойчивых и нестабильных рынках. Некоторые страны снижают этот риск, устанавливая для небанковских арендодателей минимальные требования к капиталу, что означает ограничение кредитования определенной долей чистой стоимости их активов<sup>106</sup>.

52. С точки зрения способности регулируемых финансовых учреждений обеспечивать финансирование МСП в форме лизинга (или ссуды), одним из основных препятствий (помимо наличия ликвидных средств) могут быть ограничения, вытекающие из местных норм пруденциального регулирования в отношении минимального объема нормативного капитала, остающегося в распоряжении таких кредиторов. Следовательно, наличие законодательных и нормативных инструментов, позволяющих оптимизировать и высвободить нормативный капитал, может косвенно оказать положительное воздействие на способность финансовых учреждений поддерживать ММСП и на доступность финансирования. Благодаря смягчению ограничений в отношении нормативного капитала финансовое учреждение может затем использовать высвобожденный нормативный капитал для создания нового портфеля лизинговых (или кредитных) соглашений с ММСП, тем самым расширяя доступ ММСП к кредиту. Активное управление

<sup>101</sup> OECD, *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, 2015, para. 128.

<sup>102</sup> См. Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам, 2007 год, введение, п. 26.

<sup>103</sup> OECD, *New Approaches* (сноска 101 выше), para. 128.

<sup>104</sup> *Ibid.*, para. 136.

<sup>105</sup> *Ibid.*, para. 139.

<sup>106</sup> *Ibid.*, para. 140.

достаточными размерами нормативного капитала может быть обеспечено с помощью портфельных гарантий, соглашений о разделении рисков или операций по синтетической секьюритизации или секьюритизации на основе реальной продажи. Хотя использование таких инструментов в значительной степени регулируется стандартными положениями гражданского и коммерческого права, все они требуют наличия надежной правовой базы, позволяющей передавать риск по существующему портфелю третьей стороне, а также признания таких инструментов регулирующими органами.

## 6. Публичные финансовые учреждения (или государственные финансовые учреждения)<sup>107</sup>

53. Во многих странах существуют публичные финансовые учреждения, которые оказывают финансовые услуги имеющим ограниченный доступ группам, включая малые предприятия, и играют важную роль в преодолении циклических изменений для смягчения последствий кризисов на финансовых рынках<sup>108</sup>. Некоторые из таких учреждений действуют как коммерческие банки, уполномоченные напрямую кредитовать ММСП; другие являются кредиторами «второго уровня», финансирующими коммерческие банки и другие финансовые учреждения, которые в свою очередь предоставляют кредиты ММСП; третьи сочетают функции прямого и косвенного кредитования<sup>109</sup>.

54. Государственные финансовые учреждения обеспечивают ММСП более легкий доступ к кредитам, чем их коммерческие партнеры, поскольку они менее избирательны в своих стратегиях в отношении малых предприятий и готовы брать на себя больший риск<sup>110</sup>. Например, в некоторых странах для ограничения последствий внутреннего или глобального финансового кризиса публичные финансовые учреждения предоставляют краткосрочные беспроцентные отсрочки погашения кредитов; возможность провести реструктуризацию кредитов с длительными льготными периодами; или повышают лимиты кредитования, в частности, для тех ММСП, которым необходимо сохранить рабочие места<sup>111</sup>. Как правило, публичные финансовые учреждения могут предлагать ММСП кредиты по ставкам ниже рыночных, требуют меньшего или вообще не требуют обеспечения и проводят более прозрачную кредитную политику.

55. Тем не менее к публичным финансовым учреждениям могут предъявляться строгие требования в отношении ревизии, отчетности и документации, что может обеспечить им меньшую свободу действий, чем коммерческим банкам, при удовлетворении заявок ММСП<sup>112</sup>. Для государств чрезмерная зависимость от публичных финансовых учреждений для поддержки уязвимых секторов рынка может быть сопряжена с высокими финансовыми и бюджетными затратами и риском для внутренней финансовой стабильности. Поэтому некоторые государства принимают меры по повышению подотчетности публичных финансовых учреждений, например, обеспечивая более четкие полномочия учреждений и жесткие структуры управления, а также применяя надлежащие правительственные процессы для оказания финансовой поддержки таким учреждениям<sup>113</sup>.

<sup>107</sup> Секретариат включил этот раздел, посвященный публичным финансовым учреждениям (известным также как государственные учреждения) в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 23, см. также сноску 40 выше).

<sup>108</sup> OECD, *Evolution and Trends in SME Finance Policies since the Global Financial Crisis*, 2020, p. 20.

<sup>109</sup> Ibid.

<sup>110</sup> GPFI and IFC, *SME Finance Policy Guide*, 2011, p. 50.

<sup>111</sup> IMF, *Fiscal Affairs, Public Banks' Support to Households and Firms*, 2020, p. 2. Доступно по адресу <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/covid19-special-notes#fiscal>.

<sup>112</sup> GPFI and IFC, *SME Finance Policy Guide* (сноска 110 выше), p. 50.

<sup>113</sup> IMF, *Fiscal Affairs, Public Banks' Support to Households and Firms*, (сноска 111 выше), p. 3.

## 7. Финансирование оборотного капитала<sup>114</sup>

56. Ключевое значение для существования и деятельности ММСП имеет достаточный уровень финансовых ресурсов (т. е. оборотного капитала). Оборотный капитал помогает покрывать краткосрочные расходы, которые нельзя отложить, например, закупать сырье или выплачивать заработную плату, а также преодолевать чрезвычайные ситуации и поддерживать платежеспособность. Это обеспечивает выживание и устойчивый рост ММСП. Для создания оборотного капитала доступен широкий спектр механизмов, некоторые из которых (например, аккредитивы) особенно актуальны для ММСП, в основном малых и средних предприятий, осуществляющих трансграничную торговлю; другие (например, факторинг, финансирование производственно-сбытовых цепочек и под залог складских расписок) могут использоваться также во внутренней торговле; третьи (например, гарантийные механизмы) в основном предназначены для внутреннего рынка.

57. Решения ММСП об использовании таких механизмов могут определяться условиями платежа в их договорах с клиентами. ММСП особенно уязвимы в случае долгосрочных графиков платежей, поскольку они могут существенно ограничить движение денежных средств, что будет оказывать влияние на их деятельность. Длительные сроки платежа по существу эквивалентны беспроцентному кредиту, который ММСП предоставляет своим клиентам (в число которых вполне могут входить крупные корпорации), а также могут ограничить доступ ММСП к кредиту. Если предположить, что ММСП взяло ссуду, то до того, как оно не получит оплату по своим счетам клиентам, оно будет нести расходы по выплате процентов по кредиту, которые не будут возмещены за счет поступлений по оплаченным счетам. Поэтому такие механизмы, как факторинг или финансирование производственно-сбытовых цепочек (а в трансграничных сделках — аккредитивы), могут помочь ММСП сохранить свои позиции на рынке и возможность доступа к кредиту, если они не могут договориться о более коротких графиках платежей.

58. **Факторинг** традиционно используется для финансирования операций малых и средних предприятий посредством приобретения их дебиторской задолженности. Как это разъясняется в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* (2007 год), факторинг представляет собой одну из форм финансирования под дебиторскую задолженность, которая, как правило, предусматривает прямую продажу или уступку дебиторской задолженности праводателем в качестве продавца (который обычно называется цедентом) фактору (обычно называемому цессионарием)<sup>115</sup>. При принятии решения о том, следует ли приобрести дебиторскую задолженность, фактор в первую очередь принимает во внимание кредитоспособность клиентов праводателя и возможность реализации прав на взыскание платежа, подтвержденных счетами-фактурами, а не финансовую отчетность, основные активы, которые могут быть обременены, или кредитную историю продавца<sup>116</sup>. Исходя из того, что у ММСП

<sup>114</sup> С учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, пп. 41 и 42) секретариат: i) заменил данным заголовком заголовок «Финансирование торговли»; ii) исключил ссылку на «финансирование торговли» в этом разделе и в других местах проекта руководства; iii) переориентировал обсуждение в пункте 56 (п. 43 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) на инструменты финансирования оборотного капитала и на то, как их использование может стимулироваться длительными «графиками платежей»; iv) исключил ссылки на «импортеров» и «экспортеров» по всему разделу; и v) добавил пункты о «складских гарантиях» и аккредитивах. Кроме того, секретариат включил пункт о финансировании под залог складских расписок, поскольку «складская гарантия» представляет собой особый вид финансирования под залог складских расписок.

<sup>115</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), п. 31.

<sup>116</sup> Существуют разные виды механизмов факторинга. Фактор (цессионарий) может уплатить часть покупной цены дебиторской задолженности в момент покупки («дисконтный факторинг»), может произвести платеж только после взыскания дебиторской задолженности

может иметься больше клиентов, являющихся кредитоспособными предприятиями, фактор может приобрести дебиторскую задолженность на более благоприятных условиях, чем в том случае, когда он принимает на себя риски, связанные с менее надежными ММСП<sup>117</sup>. Отмечается, что в некоторых юрисдикционных системах для усиления защиты прав на платеж по договорам факторинга используются чеки, датированные будущим числом<sup>118</sup>. В некоторых других юрисдикционных системах продажа недействующей дебиторской задолженности ММСП с целью получения выгоды от немедленного притока ликвидных средств называется также «выкупом дебиторской задолженности». Такая дебиторская задолженность продается со скидкой, а покупная цена выплачивается сразу после заключения договора купли-продажи дебиторской задолженности, независимо от успеха взыскания долга.

**59. Финансирование производственно-сбытовых цепочек** определяется как использование различных методов и видов практики по финансированию и снижению рисков, которые применяются для оптимизации управления оборотным капиталом и ликвидными активами, инвестированными в процессы и операции производственно-сбытовой цепочки<sup>119</sup>. Такой вид финансирования с большей вероятностью будет использоваться в контексте торговли по «открытому счету», когда между покупателем и продавцом налажено деловое сотрудничество<sup>120</sup>, и он представляет собой «дополнительную» услугу, когда в отношения включается банк или финтех-компания (см. пп. 131 и 132) в качестве финансового посредника. Решения, связанные с финансированием производственно-сбытовых цепочек, охватывают комбинацию технологий и услуг, которая позволяет увязать между собой покупателей, продавцов и банки или финтех-компании, с тем чтобы облегчить финансирование торговых операций и платежей по открытому счету в течение всего жизненного цикла. На практике ММСП часто выступают в роли продавцов, которые базируются в развивающейся стране и поставляют продукцию крупному покупателю в Северной Америке, Европе или Азии. Финансирование производственно-сбытовых цепочек предусматривает для ММСП-поставщиков широкий круг возможностей для получения финансирования на приемлемых условиях (например, в форме дисконтирования дебиторской задолженности, форфейтинга, финансирования дистрибьюторов и предотгрузочного финансирования)<sup>121</sup>, позволяя тем самым сократить время, затрачиваемое на получение платежа, и, соответственно, существенным образом улучшить движение денежных средств ММСП-поставщиков. Примечательно, что факторинг с правом регресса также является одним из основных компонентов

---

(«инкассовый факторинг») либо может произвести платеж по истечении среднего срока погашения всей дебиторской задолженности («срочный факторинг»). Там же, п. 32; см. также OECD, *New Approaches* (сноска 101 выше), п. 97.

<sup>117</sup> IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 10 выше), п. 45.

<sup>118</sup> Summary Report of the Third Session of the Unidroit Factoring Model Law Working Group, Study LVIII A – W.G.3 – Doc. 4 (July 2021, para. 8). Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что этот тест был включен по предложению Рабочей группы отразить использование чеков, датированных будущим числом (A/CN.9/1084, п. 40), которые, по мнению секретариата, в большей степени относятся к факторингу, чем к личной гарантии.

<sup>119</sup> ICC, *Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance* (2016).

<sup>120</sup> ICC Academy, “Supply Chain Finance: An Introductory Guide”, веб-сайт по адресу <https://icc.academy/supply-chain-finance-an-introductory-guide>.

<sup>121</sup> Под дисконтированием дебиторской задолженности понимается метод финансирования, при котором компании дисконтируют всю дебиторскую задолженность или ее часть (представленную в форме неоплаченных счетов-фактур) перед финансирующей стороной с целью обеспечения однократного денежного вливания для определенной цели; форфейтинг — это покупка будущего платежного обязательства без права регресса; финансирование дистрибьютора, как правило, означает, что дистрибьютору крупного производителя предоставляется финансирование для покрытия расходов на хранение товаров с целью перепродажи и для устранения дефицита ликвидности до тех пор, пока он не получит средства после продажи товара; а предотгрузочное финансирование, известное также как финансирование заказа на товар, обычно предоставляется на основании заказов на товары на операционной основе, но может также осуществляться на основе прогнозируемого спроса или на основе основных коммерческих договоров.

финансирования производственно-сбытовых цепочек как один из способов получения кредитоспособными покупателями выгодных вариантов финансирования для своих ММСП-поставщиков, поскольку он позволяет напрямую подтверждать поставки и вытекающие из них платежные обязательства перед тем или иным фактором<sup>122</sup>.

60. **Финансирование под залог складских расписок** представляет собой механизм, регулируемый в некоторых странах уже более века<sup>123</sup> и позволяющий использовать в качестве залога для обеспечения кредитов сырьевые товары. Финансирование под залог складских расписок применимо в отношении всех видов сырьевых товаров, но особенно подходит для сельского хозяйства. Оно может оказаться особенно выгодным для мелких фермеров в странах с низким уровнем доходов, поскольку они могут хранить свои товары на складе и после проверки качества получать расписку (с указанием количества и качества товаров), которую они могут использовать в качестве залога для получения кредитов от финансовых учреждений. Это не мешает фермерам продавать товары на рынке по более выгодным для них ценам. Финансирование под залог складских расписок выгодно и финансирующим сторонам, поскольку помогает снизить кредитные риски. Тем не менее в случае частного складирования<sup>124</sup> ММСП, являющийся владельцем складированных товаров, сохраняет фактическое и законное владение товарами. Это может быть сопряжено с риском для финансирующих сторон, поскольку, несмотря на получение складской расписки, они, возможно, не смогут придать обеспечительному праву силу в отношении третьих сторон<sup>125</sup>. Следует отметить, что эффективная система финансирования под залог складских расписок опирается не только на современное законодательство, но и на адекватную инфраструктуру и вторичные рынки реализации залогов, а также эффективную систему надзора.

61. В некоторых африканских странах существует разновидность инвентарного кредита, основанная на принципах, аналогичных принципам финансирования под залог складских расписок, хотя при **складских гарантиях** (таков термин) оборотная расписка отсутствует. Складская гарантия позволяет фермерам хранить свои товары после сбора урожая на (небольшом) складе, которым обычно совместно управляют фермерская организация и финансовое учреждение и который находится в их деревне. Фермер может использовать складированный товар в качестве залога в пределах 80 процентов от суммы кредита в течение заранее определенного срока хранения и по заранее определенной годовой процентной ставке. После окончания срока хранения фермер может забрать и продать товар и погасить кредит или же покупатель может забрать товар и напрямую погасить задолженность перед финансовым учреждением. Как и в случае финансирования под залог складских расписок, складская гарантия может улучшить доступ фермеров к кредиту, поскольку фермеры смогут полагаться на хранящиеся товары в качестве обеспечения и преодолевать сезонные колебания цен<sup>126</sup> (чтобы иметь возможность продавать товар в наиболее удобное время).

<sup>122</sup> OECD, *New Approaches* (сноска 101 выше), para. 92.

<sup>123</sup> M. Dubovek and A. Elias, *A proposal for UNCITRAL to develop a Model Law on Warehouse receipts*, 2017, p. 2, доступно по адресу: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3040742](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3040742).

<sup>124</sup> Существует два основных типа складских помещений: публичные и частные. Для целей проекта руководства важно отметить следующие различия между ними: i) разный режим товаров, хранящихся на складе (на частных складах владелец товаров не обязан уступать свое владение третьей стороне); ii) требование получить правительственную лицензию и предоставлять услуги населению в целом (публичные склады); и iii) надзор и регулярные проверки со стороны правительства (например, министерств) или регулирующих органов (публичные склады). Более подробное введение в финансирование под залог складских расписок см. M. Dubovek and A. Elias, *A proposal for UNCITRAL* (сноска 123 выше), p. 3.

<sup>125</sup> *Ibid.*, p. 6.

<sup>126</sup> В странах, где существует система складских гарантий, отмечается сокращение сезонных колебаний цен, а также положительное влияние на финансовые решения и решения в отношении посевной компании. См. International Food Policy Research Institute,

Такая гарантия также снижает кредитный риск для финансового учреждения, поскольку участие в управлении складом позволяет финансовому учреждению лучше контролировать сделку с фермером. Кроме того, складская гарантия обеспечивает другие преимущества, например, поскольку сданные на хранение товары не рассматриваются как взаимозаменяемые товары, фермеры могут изъять свои собственные товары, если их качество находится под угрозой.

62. **Аккредитивы** предусматривают обязательство банка произвести от имени покупателя платеж продавцу при условии соблюдения условий, изложенных в аккредитивах. Большинство аккредитивов регулируются *Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов*, принятыми Международной торговой палатой (МТП). Способствуя финансированию оборотного капитала, аккредитивы в основном используются предприятиями, занимающимися трансграничной торговлей, с учетом расстояния между торговцами, вида продаваемых товаров и их наличия. Для динамичных ММСП, часто среднего размера, интегрированных в глобальные производственно-сбытовые цепочки в качестве партнеров, а не простых поставщиков компонентов и действующих на развивающихся рынках, аккредитивы могут быть более надежным инструментом, чем внутрифирменные кредиты (например, факторинг), поскольку ММСП не должны использовать дорогостоящие или сложные методы управления рисками. Тем не менее аккредитивы требуют представления очень точной документации (например, коносаментов) относительно основной сделки, что может сделать их особенно сложным инструментом для тех ММСП, которые не обладают необходимыми навыками и опытом для подготовки таких документов<sup>127</sup>.

63. Описанные в предыдущих пунктах механизмы финансирования обычно регулируются действующими законами и нормативными актами, касающимися коммерческих договоров и урегулирования споров, а также любыми специальными нормативно-правовыми рамками, касающимися деятельности банков или определенных видов механизмов (например, факторинга). Использованию ММСП таких механизмов препятствуют различные факторы в зависимости от характера механизма; в основном они связаны со следующими моментами: i) недостаточность дополнительных предметов обременения; ii) возможная обеспокоенность по поводу отсутствия достаточной информации о клиенте; iii) недостаточная информация в заявках на кредит; iv) нежелание обрабатывать невыгодные заявки; v) сложные и обременительные юридические требования, создающие неопределенность применительно к реализации прав в отношении местных экспортеров; и vi) невыгодность обработки заявок из-за ограничений в отношении нормативного капитала<sup>128</sup>. Для финансирующих сторон проблемы, с которыми сталкиваются ММСП, являются обратной стороной проблем, с которыми они сами сталкиваются, например низкая кредитоспособность некоторых ММСП и высокие операционные издержки в сопоставлении с небольшим объемом финансирования<sup>129</sup>.

---

Strengthening storage, credit and food security linkages – The role and potential impact of warehouse receipt systems in Malawi, 2015, p. 22.

<sup>127</sup> См. OECD, Trade finance for SMEs in the digital era, 2021, p. 20.

<sup>128</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что соответствующий доклад, упомянутый в этой сноске, содержит лишь обзор проблем, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия (МСП). ADB, ADB Briefs No. 113, 2019 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey, (2019), p. 5, figure 5.

<sup>129</sup> Секретариат исключил раздел G документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#) о корпоративных облигациях в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 44).

## С. Инструменты акционерного капитала<sup>130</sup>

### 1. Инвестиции «бизнес-ангелов»

64. Инвестиции «бизнес-ангелов»<sup>131</sup> представляют собой одну из основных категорий официальных источников частных вложений в акционерный капитал, когда используется широкий диапазон инструментов внешнего финансирования, с помощью которых предприятия получают средства из частных источников в обмен на имущественные права<sup>132</sup>. Инвестиции бизнес-ангелов являются ценным источником средств для ММСП, особенно для тех, которые еще не созрели для венчурных инвестиций<sup>133</sup>. Инвестирующие бизнес-ангелы<sup>134</sup>, как правило, принимают активное участие в управлении предприятием и могут предоставить экспертные знания о ведении предпринимательской деятельности, доступ к сети контактов и другие виды нефинансовых преимуществ предприятиям, в которые они вкладывают средства (в том числе в ММСП), что позволяет им увеличить масштабы своей деятельности до таких размеров, которые заинтересуют уже управляющих фондами ВК<sup>135</sup>. Оценить размер инвестиций бизнес-ангелов достаточно сложно, поскольку такие инвесторы часто действуют анонимно и редко раскрывают подробности относительно своих инвестиций<sup>136</sup>.

65. Действующие законы и нормативные акты, регулирующие коммерческие договоры, обычно охватывают инвестиции бизнес-ангелов в той мере, в какой права и обязанности инвестора изложены в договорном документе. Они также могут подпадать под действие норм корпоративного права, касающихся корпоративного управления и других внедоговорных вопросов. Если такой инвестор из другой страны, инвестиции могут также подпадать под действие законодательства о прямых иностранных инвестициях.

66. Финансирование со стороны бизнес-ангелов может также поступать в форме конвертируемых долговых обязательств, что позволяет бизнес-ангелам позднее конвертировать свою ссуду в акционерный капитал. ММСП на ранних стадиях могут счесть этот инструмент более привлекательным, чем доленое финансирование, поскольку он позволяет отсрочить любое изменение в структуре собственности предприятия (которое может возникнуть сразу же, когда инвестиции осуществляются в обмен на доленое участие). Это также позволяет ММСП быстрее привлекать средства, поскольку требует меньше переговоров и работы с документами. Бизнес-ангелы могут также считать конвертируемые долговые обязательства особенно ценными, поскольку они получают проценты на сумму ссуды, а в случае неисполнения ММСП своих обязательств у них может быть больше шансов на возмещение долга<sup>137</sup>.

<sup>130</sup> Секретариат исключил вторую часть этого заголовка («позволяющие ММСП получить доступ к кредитам») в соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 66).

<sup>131</sup> Инвестиции бизнес-ангелов означают инвестиции, сделанные состоятельными частными лицами или группами таких лиц, которые предоставляют финансирование, как правило, из собственных средств в обмен на долю в акционерном капитале (иногда также конвертируемые долговые обязательства).

<sup>132</sup> OECD, *New Approaches* (сноска 101 выше), para. 332.

<sup>133</sup> Управляющие фондов ВК напрямую инвестируют в ММСП, ценные бумаги которых не размещены на бирже, предоставляя капитал, технические и управленческие экспертные знания и опыт в целях увеличения стоимости предприятия и получения прибыли на выходе (например, при продаже предприятия через несколько лет). См. *Inter-agency Task Force on Financing for Development* (сноска 18 выше), p. 67.

<sup>134</sup> Под термином «инвесторы» обычно понимаются физические или юридические лица, которые вкладывают капитал в расчете на получение финансовой прибыли.

<sup>135</sup> OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 43.

<sup>136</sup> *European Investment Fund* (сноска 65 выше), p. 32.

<sup>137</sup> Секретариат включил это краткое обсуждение конвертируемого финансирования бизнес-ангелов с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 68).

67. Как и в случае поддержки со стороны семьи и друзей, инвестиции бизнес-ангелов редко являются гарантированным источником финансирования для всех видов предприятий. Инвестирующие бизнес-ангелы обычно вносят свой вклад на ранних этапах инновационной деятельности ММСП<sup>138</sup>. В некоторых странах проблемы для инвесторов из числа бизнес-ангелов, желающих инвестировать в ММСП, может создавать отсутствие налоговых льгот для инвестиций бизнес-ангелов и отсутствие публичных фондов совместных инвестиций, позволяющих объединить публичные средства с инвестиционными ресурсами бизнес-ангелов, утвержденных в соответствии с определенным планом<sup>139</sup>.

## 2. Венчурный капитал

68. В качестве одной из форм частного акционерного капитала венчурный капитал (ВК) является важным источником средств для ММСП в странах с развитой и переходной экономикой. Управляющие фондов ВК напрямую инвестируют в ММСП, чьи акции не размещены на бирже, предоставляя капитал, технические и управленческие экспертные знания и опыт в целях увеличения стоимости предприятия и получения прибыли на выходе (например, при продаже предприятия через несколько лет)<sup>140</sup>. Помимо инвестирования в стартапы управляющие фондов ВК предоставляют также финансирование и действующим предприятиям<sup>141</sup>.

69. Инвестиции венчурного капитала обычно регулируются действующими законами и нормативными актами, регулирующими коммерческие договоры (в той степени, в какой права и обязанности инвестора изложены в договоре), и корпоративным правом (в контексте корпоративного управления и других внедоговорных вопросов). Если управляющий венчурным фондом из другой страны, такие инвестиции могут также подпадать под действие законодательства о прямых иностранных инвестициях. Хотя инвестиции ВК потенциально могут сократить дефицит финансирования ММСП, такое финансирование подходит не всем. Управляющих фондами ВК часто интересует только небольшая группа ММСП с (по крайней мере) быстро масштабируемой бизнес-моделью<sup>142</sup>. Кроме того, наибольшие трудности в венчурном бизнесе в целом, что относится также к сектору ММСП, связаны с условиями выхода из проекта (включая юридическую и исковую силу договорных положений о выходе), мобилизацией финансовых средств, высокой оценкой стоимости компании — объекта инвестирования, а также ограниченным числом высококлассных предприятий<sup>143</sup>.

70. В некоторых странах основным препятствием на пути получения сектором финансирования ММСП доступа к средствам ВК является недостаточный уровень развития рынков частного акционерного капитала<sup>144</sup>. В других странах инвестициям ВК препятствует также и отсутствие благоприятной нормативно-правовой базы, подготовки кадров и отраслевых данных<sup>145</sup>.

71. Следует отметить, что в некоторых юрисдикционных системах важным источником средств для компаний на ранней стадии является также венчурная задолженность<sup>146</sup>. В своей основной форме венчурная задолженность

<sup>138</sup> OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 43.

<sup>139</sup> OECD, *New Approaches* (сноска 101 выше), para. 405.

<sup>140</sup> Inter-agency Task Force, *Financing for Sustainable Development* (сноска 18 выше), p. 67.

<sup>141</sup> European Investment Fund (сноска 65 выше), p. 25.

<sup>142</sup> ITC, *SME Competitiveness Outlook 2019* (сноска 19 выше), p. 25.

<sup>143</sup> EIF, *EIF VC Survey 2019 – Fund managers' market sentiment and policy recommendations*, 2019, p. iv.

<sup>144</sup> Например, в Африке около половины респондентов в одном из обследований предприятий указали в качестве одного из сдерживающих факторов для инвестиций ограниченное число управляющих, которые работают в существующих фондах частного акционерного капитала. См. *Inter-agency Task Force on Financing for Development* (сноска 18 выше), p. 67.

<sup>145</sup> ITC, *SME Competitiveness Outlook 2019* (сноска 19 выше), p. 27.

<sup>146</sup> По имеющимся оценкам, в Европе на венчурную задолженность приходится около 3 процентов годового объема операций с венчурным капиталом (при этом крупнейшим

предполагает обеспечение финансирования посредством комбинирования двух инструментов: i) ссуды, которая обеспечивает среднесрочное финансирование (обычно подлежащей погашению в течение пяти или шести лет) и которая может быть структурирована таким образом, что основная сумма и часть процентов подлежат погашению только по истечении срока ссуды; и ii) стимула («акционерного фактора»), который позволяет поставщикам венчурных заемных средств получать долю в акционерном капитале ММСП. Такие «акционерные факторы» могут принимать различные формы, включая, в частности, гарантии, роялти, участие в прибыли или возможность конвертирования, предусмотренную в условиях кредитования.

72. Долговая составляющая инструмента венчурной задолженности в значительной степени одинакова во всех юрисдикционных системах, в то время как «акционерный фактор» прежде всего определяется особенностями местного законодательства, поэтому его форма и структура должны быть адаптированы для каждой конкретной юрисдикционной системы. Некоторые предприятия на ранней стадии считают такой инструмент финансирования выгодным из-за меньшего влияния на имущественные права, а также потому, что поставщики венчурных заемных средств не участвуют в управлении предприятием, как это происходит в случае с простыми прямыми инвестициями в акционерный капитал<sup>147,148</sup>.

## D. Инструменты финтех<sup>149,150</sup>

### 1. Введение<sup>151</sup>

73. Быстрое развитие цифровых технологий в последнее десятилетие привело к появлению новых финансовых услуг и продуктов (например, мобильных денег, онлайн-счетов, электронных систем платежей, страхования и кредитования), а также новых бизнес-моделей, которые могут облегчить доступ ММСП к кредиту более быстрым, удобным, а иногда и более дешевым способом, чем традиционные методы (хотя в некоторых регионах высокая стоимость интернета может фактически привести к повышению стоимости кредита). В условиях пандемии COVID-19 произошло впечатляющее ускорение использования таких продуктов, поскольку возникла необходимость в обеспечении доступа к кредиту, несмотря на трудности, вызванные общими локдаунами и введением комендантского часа, что привело к закрытию банковских филиалов и, во многих странах с развивающейся экономикой, к прекращению деятельности операторов мобильных денежных услуг. Для женщин, которые, как правило, выполняют различные функции как дома, так и вне дома и вынуждены сталкиваться с возникающими временными ограничениями, а также для женщин в некоторых культурах, чье передвижение вне дома ограничено и часто зависит от одобрения их мужей,

---

инвестором выступает Европейский инвестиционный банк). В Соединенных Штатах, согласно исследованиям, этот показатель составляет около 15 процентов.

<sup>147</sup> Секретариат добавил это краткое обсуждение конвертируемых форм ВК с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 68).

<sup>148</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 70), секретариат исключил из проекта руководства раздел о публичном размещении акций на фондовой бирже (пп. 123 и 124 документа A/CN.9/WG.I/WP.126).

<sup>149</sup> Секретариат добавил главу об инструментах финтех в качестве последнего раздела пересмотренной главы III в соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 71).

<sup>150</sup> Секретариат исключил первый пункт этого раздела (п. 129 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) для удобства чтения.

<sup>151</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила, что во вводной части раздела, посвященного финтех, следует рассмотреть цифровые финансовые услуги как источник финансирования (A/CN.9/1090, п. 71). Секретариат сохранил начальный пункт (п. 130 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) без изменений, поскольку он соответствует результатам обсуждений в Рабочей группе. В то же время секретариат улучшит согласованность следующих трех пунктов (пп. 131–133 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) с новой вводной частью главы III, в следующем варианте проекта руководства.

цифровые финансовые услуги играют важную роль в улучшении их доступа к кредиту, особенно когда географическая удаленность от рынков и финансовых услуг также является проблемой.

74. Как отмечалось выше (см. п. 26), предложение таких новых цифровых финансовых продуктов зависит, в частности, от «субъектов новой экономики», включая операторов мобильных сетей (ОМС), финансовые технологические компании (финтех) и крупные компании, занимающиеся информационными и коммуникационными технологиями (бигтех)<sup>152</sup>. ОМС являются крупными поставщиками телекоммуникационных услуг, которые имеют также лицензию на предоставление услуг в области электронных денег через мобильные телефоны и сети мобильной телефонной связи<sup>153</sup>. В ряде стран ОМС разработали цифровые кредитные продукты<sup>154</sup>.

75. Фирмы финтех — это в основном компании технологического сектора, которые специализируются на предоставлении определенного финансового продукта или услуги с использованием инновационных технологий и бизнес-моделей<sup>155</sup>. Они могут, например, работать как поставщики цифровых платежных услуг, цифровые страховщики, банки, работающие только в цифровом формате, или платформы однорангового кредитования. В некоторых странах для такой работы не требуется банковская лицензия; в то время как в других странах согласно недавно принятому законодательству они находятся под надзором национальных органов по контролю финансового рынка<sup>156</sup>.

76. Фирмы бигтех — это крупные технологические компании, занимающие доминирующее положение на рынке таких цифровых услуг, как онлайн-поисковые системы, платформы социальных сетей, платформы электронной

<sup>152</sup> GPFI, Promoting digital and innovative SME financing (сноска 27 выше), р. 9.

<sup>153</sup> Первые решения для мобильных денег были предложены в конце 2000 года и касались денежных переводов и платежей, при которых ОМС выступали в качестве агентов более традиционных финансовых учреждений.

<sup>154</sup> Например, в Кении компания Safaricom разработала сберегательно-кредитную услугу M-Shwari, которая позволяет клиентам открывать банковский счет M-Shwari и управлять этим счетом через свой мобильный телефон. Чтобы получить кредит, заявители должны быть подписаны на Safaricom не менее 6 месяцев, накапливать деньги на M-Shwari и активно использовать другие услуги Safaricom, например голосовые команды, передачу данных и функцию электронных денег M-PESA. Кредитные лимиты составляют от 100 до 50 тыс. кш со стандартным сроком погашения в один месяц (30 дней). Разрешается брать только один кредит. Погашение кредита может быть произведено через M-PESA или со счета M-Shwari. По продуктам микрокредита (микроссуды) взимается комиссия за упрощенный доступ к кредиту в размере 7,5 процента. В Гане одной из наиболее распространенных услуг денежного кредитования через оператора мобильной связи является ссуда MTN Qwik. Этот краткосрочный необеспеченный кредит наличными предоставляется подписчикам кошелька MTN Mobile Money. Дополнительную информацию см. <https://mfidie.com/get-mobile-money-loans-ghana-fast/>.

<sup>155</sup> Если первое поколение компаний финтех уделяло основное внимание тому, чтобы сделать традиционные банковские предложения доступными в цифровом виде, со временем появились уникальные продукты и услуги, такие как финансирование в точках продаж или кредиты под низкий процент. Финансирование в точках продаж позволяет пользователям быстро профинансировать крупные покупки, используя вместо кредитных карт беспроцентные ссуды, которые предоставляются в точках продаж. Развитие технологий позволяет обеспечить малым предприятиям дешевый доступ к финансированию в точках продаж. Например, Blisray не взимает проценты с предприятий, если они погашают кредиты в течение шести месяцев, после чего комиссия повышается до 19,99 процента. См. [www.aseantoday.com/2019/03/point-of-sale-finance-the-next-big-thing-in-FinTech-development/](http://www.aseantoday.com/2019/03/point-of-sale-finance-the-next-big-thing-in-FinTech-development/). Модель кредитования под низкий процент, созданная фирмами финтех, предлагает механизмы покупки (например, покупки в рассрочку) и оплаты покупки одним нажатием кнопки на веб-сайтах электронной торговли, которые позволяют клиентам совершать быстрые покупки без какой-либо аутентификации или использования данных платежной карты. Такая модель позволяет зарабатывать деньги благодаря передаче данных о клиентах производителю оригинального оборудования. См. FinTech business models – UppLabs FinTech development.

<sup>156</sup> Finanzmarktaufsicht Österreich (FMA), Was ist FinTech?, см. <http://www.fma.gv.at/kontaktstelle-FinTech-sandbox/FinTechnavigator/was-ist-FinTech/>.

торговли, которые также предлагают цифровые финансовые продукты и услуги. Они часто выходят на финансовый рынок после того, как создали клиентскую базу и узнаваемый бренд, и существует тесная взаимодополняемость между предоставляемыми ими финансовыми услугами, их основной нефинансовой деятельностью и связанной с этим экономией за счет объема и масштабов деятельности<sup>157,158</sup>.

i) *Использование технологии распределенного реестра*<sup>159</sup>

77. В последние годы для предоставления своих финансовых услуг некоторые финтех-фирмы все чаще полагаются на использование технологии распределенного реестра (DLT)<sup>160</sup>. DLT может быть определена как набор технологий и методов, применяемых для создания и обслуживания реестра (или базы данных), который совместно используется, реплицируется и синхронизируется на нескольких сетевых компьютерах (или серверах). Эти компании разработали, например, программное обеспечение, специально предназначенное для факторинга и позволяющее автоматически обрабатывать заявки в режиме онлайн и производить мгновенные платежи<sup>161</sup>. Такое программное обеспечение финтех для факторинга может все чаще предполагать использование технологии блокчейн (например, смарт-контрактов), что позволяет устранить множество посредников, бумажную работу, различные сборы и неэффективные процессы, а также предотвратить мошенничество, поскольку каждый участник системы может убедиться в существовании договора факторинга и каждого этапа сделки<sup>162</sup>. Модели на основе DLT были разработаны также для систем складских расписок и внедрены в ряде таких отраслей, как сельское хозяйство и нефтехимическая промышленность<sup>163</sup>. Можно также изучить возможности использования DLT (например, технологий блокчейн) для обеспечения качества данных в системах кредитной отчетности, учитывая, что DLT имеет ряд особенностей, которые хорошо согласуются с требованиями безопасности и целостности хранимых данных<sup>164</sup>.

<sup>157</sup> BIS Annual Economic Report 2019, p. 61.

<sup>158</sup> Секретариат исключил последнее предложение этого пункта (п. 133 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)), поскольку обсуждение платформ электронной торговли было перенесено в начало главы III.

<sup>159</sup> Секретариат сократил подраздел, посвященный технологии распределенного реестра (пп. 146–149 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)), и переместил его во вводную часть раздела C, посвященного инструментам финтех, в соответствии с просьбой Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 72).

<sup>160</sup> Упоминание DLT в настоящем тексте не означает рекомендацию использовать эту конкретную технологию, а скорее позволяет описать существующие и потенциальные возможности применения таких технологий в областях, связанных с доступом ММСП к кредиту. Любые усилия по реформированию не должны непреднамеренно исключать внедрение новых технологий, которые могут еще больше расширить доступ ММСП к кредиту.

<sup>161</sup> World Economic Forum (сноска 85 выше), p. 20. Определение термина «финтех» см. документ [A/CN.9/WG.I/WP.119](#), п. 55.

<sup>162</sup> Unidroit Factoring Model Law Working Group, Background Research Report for the First Session, Study LVIII A – W.G.1 – Doc. 3, размещено по адресу [www.unidroit.org/english/documents/2020/study58a/wg01/s-58a-wg-01-03-rev01-e.pdf](http://www.unidroit.org/english/documents/2020/study58a/wg01/s-58a-wg-01-03-rev01-e.pdf).

<sup>163</sup> Unidroit Working Group on a Model Law on Warehouse Receipts, Background Research Report for the First Session, Study LXXXIII – W.G.1 – Doc. 4, paras. 53 to 55, размещено по адресу [www.unidroit.org/english/documents/2020/study83/wg01/s-83-wg01-04-e.pdf](http://www.unidroit.org/english/documents/2020/study83/wg01/s-83-wg01-04-e.pdf).

<sup>164</sup> Эти особенности включают i) защиту от несанкционированного доступа; ii) процесс обнаружения несанкционированного доступа для независимой проверки данных; iii) распределенную и избыточную системную архитектуру; и iv) сеть гетерогенных узлов. Ibid., p. 17.

ii) *Законодательная база в отношении инструментов финтех, позволяющая ММСП получить доступ к кредиту*<sup>165</sup>

78. Законодательная база в отношении продуктов финтех главным образом основывается на регулятивных мерах или законодательстве, выходящих за рамки коммерческого права. Например, обязанность платформы защищать данные своих пользователей рассматривается в законодательстве о защите данных; обязательства «знай своих клиентов» определяются в общем банковском законодательстве; а законодательство о ПОД/ФТ может применяться к мошенничеству операторов платформы. Нормы коммерческого или договорного права, применимые в данном контексте, прежде всего включают законодательство, обеспечивающее заключение, действительность и исковую силу договоров, заключенных с помощью технических средств.

79. Поэтому важно, чтобы в стране существовала правовая база, устанавливающая функциональную и юридическую эквивалентность электронных и бумажных документов, обеспечивающая юридическую действительность электронных подписей и электронных записей и регулирующая такие вопросы, как аутентификация, время и место отправки и получения электронных сообщений. В этой связи в законодательных текстах ЮНСИТРАЛ по электронным сделкам, цифровым идентификационным данным и удостоверительным услугам могут предлагаться соответствующие решения, уместные для разных правовых традиций и для государств, находящихся на разных уровнях экономического развития.

80. Например, *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле* (1996 год)<sup>166</sup> (ТЗЭТ) содержит положения, которые устанавливают одинаковый режим для информации в бумажном и электронном виде, а также обеспечивают юридическое признание электронных операций и процедур согласно основополагающим принципам недискриминации в отношении использования электронных средств, функциональной эквивалентности и технологической нейтральности<sup>167</sup>. *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях* (2001 год)<sup>168</sup> (ТЗЭП) дополняет ТЗЭТ путем установления критериев технической надежности для эквивалентности электронных и собственноручных подписей. Основываясь на тех же принципах, что и ТЗЭТ, ТЗЭП устанавливает также основные правила поведения, которые могут служить руководством для оценки обязанностей и ответственности подписывающей стороны, полагающейся стороны и доверенных третьих сторон, участвующих в процессе подписания. В контексте электронных записей *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных передаваемых записях* (2017 год)<sup>169</sup> (ТЗЭПЗ) направлен на обеспечение законного использования электронных передаваемых записей как внутри страны, так и за ее пределами. ТЗЭПЗ предусматривает, что электронная передаваемая запись, удовлетворяющая условиям ТЗЭПЗ, не может быть лишена юридической силы, действительности или исковой силы на том лишь основании, что она составлена в электронной форме. И последнее, но не менее важное: *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об использовании и трансграничном признании управления*

<sup>165</sup> С учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 73) секретариат упростил этот подраздел (пп. 150–155 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) и переместил его в вводную часть этого раздела, посвященного инструментам финтех.

<sup>166</sup> См. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и Руководство по принятию 1996 года с дополнительной статьей 5-бис, принятой в 1998 году.

<sup>167</sup> Принцип «технологической нейтральности» означает, что закон не предполагает использования определенной технологии. Принцип «функциональной эквивалентности» устанавливает критерии, в соответствии с которыми электронные сообщения могут считаться эквивалентными бумажным сообщениям.

<sup>168</sup> См. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях и Руководство по принятию (2001 год).

<sup>169</sup> См. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных передаваемых записях (2017 год).

идентификационными данными и удостоверительных услуг<sup>170</sup> призван устранить различные препятствия на пути более широкого использования систем управления идентификационными данными и удостоверительных услуг, в том числе в трансграничном контексте.

81. Для некоторых технологических разработок финтех, которые вводят нетрадиционные договорные механизмы (например, смарт-контрактов<sup>171</sup> или роботов-консультантов<sup>172</sup>), может потребоваться дополнительное разъяснение юридических аспектов. Использование таких новых договоров может поставить вопросы об их действительности, обязательном характере и исковой силе или ответственности за ошибки, которые, возможно, должным образом не урегулированы в действующем внутреннем законодательстве. Эти вопросы рассматриваются ЮНСИТРАЛ в рамках нового проекта ее Рабочей группы IV по теме автоматизированного заключения договоров, в ходе которого будут изучены пробелы в действующем законодательстве и предложены возможные юридические решения.

82. Ряд стран создали юридически и нормативно защищенную среду (т. е. нормативные песочницы) для тестирования в установленные сроки и под контролем регулирующих органов новых продуктов и услуг, разработанных финтех-компаниями, с целью определения возможности их выпуска на массовый рынок. Песочницы позволяют регуливающим органам выявлять любые риски, связанные с такими инновациями<sup>173</sup>, и принимать новые или же совершенствовать действующие законы или нормативные акты, чтобы лучше устранять такие риски<sup>174</sup>. Некоторые страны, например, приняли законодательство, облегчающее создание нормативных песочниц в качестве ключевого элемента их внутренней финтех-системы<sup>175</sup>. Нормативные песочницы выгодны и для финтех-компаний, поскольку они могут получать рекомендации от регулирующих органов о том, как

<sup>170</sup> ЮНСИТРАЛ приняла Типовой закон на своей пятьдесят пятой сессии в июле 2022 года.

На момент подготовки настоящего проекта руководства последний вариант Типового закона содержался в документе [A/CN.9/1113](#), который не включает изменения, согласованные на этой сессии Комиссии. Типовой закон основывается на существующих текстах ЮНСИТРАЛ по электронной торговле и дополняет их, в частности положения, касающиеся электронных подписей. Одной из основополагающих составляющих торговли является доверие, которое играет особенно важную роль в интернете, если учесть, что с помощью электронных средств можно осуществлять сделки без предварительного личного взаимодействия. Управление идентификационными данными призвано обеспечить достаточную степень гарантии идентификации физических и юридических лиц в электронной среде. Удостоверительные услуги призваны обеспечивать достаточную степень гарантии качества данных, например, в плане происхождения, целостности и момента передачи. В Типовом законе определены юридические требования, необходимые для достижения такого уровня уверенности, и закрепляются законодательные требования не только для использования электронных сделок и документов, но и в целом для обмена данными.

<sup>171</sup> Краткое обсуждение различных значений термина «смарт-контракт» см. в документе [A/CN.9/1012/Add.1](#), п. 24. В контексте операций финтех термин «смарт-контракт» может использоваться для обозначения ситуаций, в которых договорные обязательства сторон выполняются посредством автоматизированного исполнения программным обеспечением, как только заемщик соглашается с условиями одним щелчком мыши («Я согласен»), и такие договоры не подлежат изменению: см. World Bank, *Smart Contract Technology and Financial Inclusion*, 2020, p. 6.

<sup>172</sup> Роботы-консультанты — это онлайн-платформ, на которых применяются алгоритмы для формирования портфелей клиентов и управления ими.

<sup>173</sup> G. Cornelli, S. Doerr, L. Gambacorta and Q. Merrouche, BIS, Working Paper No. 901, *Inside the regulatory sandbox: effects on fintech funding*, 2020, p. 2.

<sup>174</sup> World Bank, *Global Experiences from Regulatory Sandboxes*, 2020, p. 2.

<sup>175</sup> См. Mexico in World Bank, *ibid.* p. 20.

ориентироваться в нормативно-правовой среде и получать разрешение на использование новых продуктов<sup>176,177</sup>.

## 2. Примеры отдельных инструментов финтех для доступа к кредиту<sup>178</sup>

83. Цифровые продукты, предоставляемые финтех, и лежащие в их основе бизнес-модели охватывают широкий спектр финансовых услуг и находятся в постоянном развитии. В приводимых ниже пунктах основное внимание уделяется трем кредитным продуктам, которые позволяют удовлетворить основные потребности предприятий и относительно просты в использовании. Хотя они подходят для всех ММСП, независимо от стадии их развития, они могут быть особенно актуальными для ММСП на начальных этапах<sup>179</sup>.

### а) Кредитование через платформу<sup>180</sup>

84. При кредитовании через платформу веб-платформа выступает в качестве посредника, связывающего ММСП, нуждающиеся в капитале, с потенциальными финансирующими сторонами. Первоначально созданное как рыночная ниша для установления связей отдельных заемщиков с финансирующими сторонами, кредитование через платформы привело к появлению большого числа различных бизнес-моделей. Во многих странах наиболее распространены два типа кредитования: кредитный краудфандинг (также известный как одноранговое кредитование) и краудфандинг на основе инвестиций. Эти две модели очень похожи, и иногда некоторые аспекты могут частично совпадать. Основное отличие заключается в том, что кредитный краудфандинг предполагает предоставление ссуды, а краудфандинг в форме инвестиций направлен на привлечение инвестиционного финансирования путем эмиссии ценных бумаг. Отмечается, что успех таких платформ зависит от их способности решать проблемы морального ущерба и преодолевать значительные барьеры для входа, обусловленные неблагоприятным отбором и преимуществами регулируемых финансовых учреждений в плане стоимости финансирования<sup>181</sup>.

85. В настоящее время не существует глобальных правовых стандартов или принципов, регулирующих эти платформы, и все большее число стран разрабатывают конкретные нормы, чтобы сделать их работу более прозрачной, эффективной и стабильной, а также снизить риски для пользователей: как ММСП, так и потенциальных финансирующих сторон. Например, в октябре 2020 года Европейский союз принял постановление о поставщиках краудфандинговых услуг для предприятий, которое впервые устанавливает единые правила для всего Европейского союза в отношении предоставления инвестиционных и кредитных

<sup>176</sup> G. Cornelli, S. Doerr, L. Gambacorta and Q. Merrouche, BIS, Working Paper No. 901 (сноска 173 выше), р. 2.

<sup>177</sup> Секретариат добавил этот пункт о регулятивных «песочницах» в соответствии с предложением Рабочей группы, высказанным на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 74).

<sup>178</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, пп. 72 и 73), секретариат реорганизовал этот подраздел, включив также обсуждение цифрового мобильного кредита. См. также сноски 54 и 159 выше.

<sup>179</sup> Секретариат исключил последнее предложение и соответствующим образом изменил остальную часть этого пункта (п. 134 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), чтобы обеспечить большую согласованность с изменениями, внесенными в этот подраздел, посвященный примерам отдельных инструментов финтех.

<sup>180</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила, что в пунктах, посвященных краудфандингу, следует дополнительно разъяснить различие между кредитным краудфандингом (одноранговое кредитование) и краудфандингом в форме инвестиций (A/CN.9/1090, п. 72). Для реализации этого решения секретариат: i) объединил одноранговое кредитование и краудфандинг в форме инвестиций под заголовком «Кредитование через платформу»; и ii) подготовил вводную часть для представления этих двух бизнес-моделей. Кроме того, секретариат включил ссылку на первый региональный стандарт по краудфандингу (EU Regulation 2020/1503).

<sup>181</sup> OECD (authored by O. Havrylchuk), Regulatory framework for the loan-based crowdfunding platforms, 2018, р. 3.

краудфандинговых услуг, связанных с финансированием предприятий. Постановление устанавливает согласованную нормативную основу для защиты финансирующих сторон, инвестирующих через такие платформы, которая может также оказаться полезной для ММСП, подающих заявки на кредит, и основывается на: i) четких правилах в отношении раскрытия информации для ММСП, подающих проектные предложения, и краудфандинговых платформ; ii) правилах в отношении руководства деятельностью и управления рисками для краудфандинговых платформ; и iii) широких и согласованных надзорных полномочиях для национальных органов, осуществляющих контроль за функционированием платформ<sup>182</sup>.

*i) Кредитный краудфандинг (одноранговое кредитование)*

86. Кредитный краудфандинг обычно описывается как предоставление кредита через онлайн-платформы, которые сводят заемщиков с кредиторами. Кредиты, полученные через такие платформы, обычно ничем не обеспечены. Платформы кредитного краудфандинга могут представлять собой платформы, на которых отдельный кредитор выступает в качестве прямого кредитора по индивидуальной ссуде, или же платформы, на которых кредитор может косвенно инвестировать в пулы или портфели кредитов<sup>183</sup>. Кредиторы могут размещать oferty на кредиты, предлагая процентную ставку, по которой они будут кредитовать. После этого заемщики принимают кредитные предложения по самой низкой процентной ставке. Такая гибкость процентных ставок является одним из преимуществ для ММП, и еще одним преимуществом является возможность получения кредитов очень небольшого размера, в предоставлении которых финансовые учреждения могут отказать.

87. Платформа может предлагать различные услуги, помогающие связать кредитора (кредиторов) и малое предприятие и облегчить предоставление кредита, например, благодаря оценке информации о клиенте, подавшем заявку на кредит, предоставлению договорной основы для кредитного договора и установлению цены кредита. Она может также обеспечивать обслуживание кредита и сбор средств кредиторов для выплаты заемщикам, выплату заемщиками погашения кредитам и решение вопросов, связанных с невозвратом кредита<sup>184</sup>. Параметры платформ кредитного краудфандинга могут существенно различаться на международном и внутреннем рынках, и вследствие разнообразия предложений и бизнес-моделей функции этих платформ и платформ краудфандинга в форме инвестиций, предлагающих услуги по долговому краудфандингу, могут совпадать (см. пп. 83 и 84).

88. Операции по кредитному краудфандингу обычно регулируются действующими законами и нормативными актами в сфере коммерческого права, касающимися электронных договоров и урегулирования споров, а также специальными мерами регулирования (в частности, мерами в отношении платформ однорангового кредитования). Развитие платформ кредитного краудфандинга в последние годы<sup>185</sup> усиливает необходимость в обеспечении защиты пользователей платформ, как финансирующих сторон, так и ММСП-заемщиков, поскольку в ряде стран происходили сбои в работе платформ, что привело к крупным финансовым потерям для пользователей. Многие риски, связанные с платформами

<sup>182</sup> См. Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council of 7 October 2020 on European crowdfunding service providers for business, and amending Regulation (EU) 2017/1129 and Directive (EU) 2019/1937 (Text with EEA relevance) доступно по адресу <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32020R1503>.

<sup>183</sup> См. World Bank, Policy Research Paper on “Consumer Risks in FinTech – New Manifestations of Consumer Risks and Emerging Regulatory Approaches”, 2021, p. 74.

<sup>184</sup> Ibid. FinTech.

<sup>185</sup> Ibid. По данным Всемирного банка, в 2018 году одноранговое кредитование представляло собой крупнейшую онлайн-модель альтернативного финансирования с точки зрения сегментации рынка, обеспечивая 64 процента от общемирового объема операций индустрии альтернативного финансирования.

кредитного краудфандинга, по своему характеру не отличаются от рисков традиционного кредитования, однако они усиливаются из-за операционной среды и способа предоставления кредита. Многие из этих рисков также аналогичны рискам краудфандинга в форме инвестиций. Они могут варьироваться от рисков, связанных с технологией (например, бездействие платформы), до рисков, связанных с управлением (например, противоправное поведение, небрежность и, в некоторых случаях, даже мошенничество со стороны операторов платформы или же несостоятельность оператора платформы) или недостатками бизнес-модели (например, отсутствие надлежащей информации об условиях доступа к платформе, неадекватная оценка кредитоспособности и коллизия интересов между операторами платформы и кредиторами или заемщиками).

ii) *Краудфандинг в форме инвестиций*

89. Краудфандинг, представляет собой один из методов привлечения внешнего финансирования не от небольшой группы специализированных инвесторов, а от широкого круга лиц (часто именуемых «толпа»), когда каждое лицо предоставляет небольшую долю запрашиваемого финансирования. Краудфандинг обычно предлагается через бизнес-модель платформы финтех, которая связывает инвесторов с ММСП, желающими занять деньги путем эмиссии долговых обязательств или акций. Платформа обычно позволяет оформить заявку в течение нескольких часов<sup>186</sup>, и это одна из причин, по которой во многих странах краудфандинг приобретает все большую популярность среди ММСП<sup>187</sup>. Этот метод охватывает разные виды деятельности, которые можно отнести к трем широким категориям (долговое финансирование, вложение в акционерный капитал и финансирование, не носящее инвестиционного характера). Термин «краудфандинг в форме инвестиций» относится к краудфандингу на основе долговых обязательств и акционерного капитала<sup>188,189</sup>.

90. С учетом своей структуры и регулятивных ограничений краудфандинг подходит для начинающих предпринимательскую деятельность ММСП (особенно ММП), которым требуются относительно небольшие объемы финансирования. Он может быть менее пригоден для ММСП, которые базируются на сложных инновациях в высокотехнологичных и передовых областях, требующих наличия у инвесторов специальных знаний. Убедить людей принять участие в краудфандинге, особенно с помощью передовых средств коммуникации и информирования, предусматривающих составление заявок на финансирование и использование социальных сетей, может оказаться весьма дорогостоящим делом<sup>190</sup>.

<sup>186</sup> World Economic Forum (сноска 85 выше), p. 13.

<sup>187</sup> Данные МТЦ указывают на стремительный рост масштабов краудфандинга (с 1 млрд долл. США в 2011 году до 34 млрд долл. США в 2015 году), особенно в странах Азии и Африки. По оценкам, объем рынка краудфандинга в развивающихся странах составит к 2025 году 96 млрд долл. США в год, однако онлайн-деятельность по привлечению заемных средств у населения по-прежнему сосредоточена в основном лишь в нескольких странах. Относительно большие рынки краудфандинга существуют в США (20,5 процента) и Великобритании (7,5 процента). Примечательно, что доля объемов в континентальной Европе оставалась относительно скромной, при этом Франция была наиболее активным рынком (с глобальной долей 0,6 процента), за ней следуют Италия (0,6 процента) и Нидерланды (0,5 процента). На Латинскую Америку приходится небольшая доля глобальных объемов альтернативных онлайн-финансов: Перу (0,4 процента) и Чили (0,2 процента). OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 47.

<sup>188</sup> В 2018 году на операции с долговыми обязательствами приходилась весьма значительная часть (96,4 процента) мирового объема онлайн-краудфандинга. См. OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 14 выше), p. 45.

<sup>189</sup> Секретариат пересмотрел этот пункт (п. 138 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)) для большей ясности.

<sup>190</sup> World Bank, *Crowdfunding in Emerging Markets: Lessons from East African Start-ups*, (2015), p. 3. По данным ЦМТ, примерно каждые две из трех компаний по краудфандингу не позволили привлечь необходимую сумму. См. ITC, *SME Competitiveness Outlook 2019* (сноска 19 выше), p. 78. Секретариат переместил эту ссылку на данные ЦМТ в эту сноску, чтобы ограничить ссылки с привязкой ко времени в основном тексте.

Институциональные инвесторы вряд ли будут использовать онлайн-платформы и, возможно, все же предпочтут личные встречи для широкого обмена информацией, необходимой для того, чтобы чувствовать себя спокойно, предоставляя большие кредиты<sup>191</sup>.

91. В отношении краудфандинговой деятельности обычно применяются действующее законодательство и нормативные акты, регулирующие электронные договоры и урегулирование споров. Поскольку на краудфандинг обычно не распространяются традиционные нормы, применимые к рынкам капитала (например, публикация проспекта эмиссии, получение необходимых разрешений, соблюдение требований в отношении отчетности и корпоративного управления), во многих юрисдикционных системах вводятся определенные ограничения и пороговые значения для регулирования деятельности эмитентов, операторов платформ и инвесторов<sup>192</sup>. Чтобы разработать благоприятные правила для краудфандинга, регулирующие органы, как правило, уже ввели или находятся в процессе введения конкретного исключения для краудфандинга в существующей нормативно-правовой базе для рынков капитала или же отдельных специальных норм для краудфандинга<sup>193</sup>.

92. ММСП-заемщики и инвесторы сталкиваются с рядом препятствий на пути применения краудфандинга. Во-первых, инвесторы могут не иметь достаточной информации или быть неверно информированы о работе платформ или о параметрах риска для проектов, реализуемых через такие платформы. Во-вторых, дополнительные юридические риски могут возникать в связи с вопросами, касающимися безопасности данных и использования краудфандинга для незаконной деятельности<sup>194</sup>. В-третьих, улучшению бизнес-среды для краудфандинга не способствует и отсутствие конкретной нормативно-правовой базы для краудфандинга, определяющей правовую природу краудфандинга и применимый к нему стандартный правовой режим<sup>195</sup>. Чтобы ММСП могли привлекать средства и способствовать краудфандингу, крайне важно принять законодательство, защищающее инвесторов (например, предельный инвестиционный взнос и срок, в течение которого спонсор может отозвать свое предложение, раскрытие информации, надлежащая осмотрительность, коллизия интересов, требования в отношении страхования и отчетности для операторов платформы, а также процедуры рассмотрения жалоб)<sup>196</sup>. В частности, внутренние рынки в ряде стран<sup>197</sup> прекратили свое существование или их объемы существенно сократились из-за опасений, вызванных сомнительным или откровенно мошенническим поведением и недостаточными гарантиями с точки зрения требований к капиталу и обеспечения резервов для покрытия убытков инвесторов<sup>198</sup>. Следует отметить, что, хотя отсутствие регулирования краудфандинга может оставить инвесторов и ММСП-заемщиков без защиты, чрезмерное регулирование может затруднить внедрение платформы краудфандинга.

<sup>191</sup> ITC, SME Competitiveness Outlook 2019 (сноска 19 выше), p. 78.

<sup>192</sup> World Bank, Policy Research Paper on “Consumer Risks in FinTech” (сноска 183 выше), p. 107.

<sup>193</sup> Например, Австралия, Бразилия, Европейский союз, Мексика, Нигерия, Российская Федерация и Соединенные Штаты. Ibid., p. 107.

<sup>194</sup> European Commission report on “Inception impact assessment: Legislative proposal for an EU framework on crowd and peer to peer finance” (October 2017), p. 2.

<sup>195</sup> Information for Development Program and World Bank, Crowdfunding’s Potential for the Developing World, (2013); доступно по адресу <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17626>.

<sup>196</sup> Примеры законодательства об инвестиционных платформах и их использовании см. Российская Федерация — Федеральный закон № 259-ФЗ от 2 августа 2019 года; Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council of 7 October 2020 on European crowdfunding service providers for business, а также содержащие поправки к нему Regulation (EU) 2017/1129 и Directive (EU) 2019/1937.

<sup>197</sup> Например, Китай и Республика Корея.

<sup>198</sup> В Китае по состоянию на ноябрь 2020 года прекратили работу все платформы однорангового кредитования. Рынок в Республике Корея, являющийся еще одним относительно развитым рынком, также резко сократился на 77 процентов в 2018 году. См. OECD, Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 (сноска 14 выше), pp. 46–47.

93. В ряде юрисдикционных систем постепенно набирает популярность использование исламских финансовых технологий (включая краудфандинг)<sup>199</sup>. Как отмечалось ранее (см. п. 24 выше), исламские финансовые продукты, обращающиеся на рынке, можно разделить на две широкие категории: финансовые продукты, основанные на активах, и финансовые продукты, основанные на долевом участии (например, *Мурабаха*, *Мушарака* и «*уменьшающаяся*» *Мушарака*). Одним из примеров исламского краудфандинга на основе долговых обязательств является платформа для финансирования закупки домашних солнечных систем — модель *Мурабаха*, в рамках которой финансирующая сторона покупает активы, необходимые клиенту, а затем продает их клиенту по стоимости, которая включает объявленную норму прибыли, подлежащую возврату, как правило, в рассрочку<sup>200</sup>. Именно такая модель предлагается большинством краудфандинговых платформ, действующих на рынке<sup>201</sup>. С помощью исламских краудфандинговых платформ можно также содействовать финансированию на основе долевого участия (например, модели *Мушарака* и «*уменьшающаяся*» *Мушарака*). Кроме того, для исламского краудфандинга в значительной степени подходят неинвестиционные модели, поскольку не взимается процентная ставка.

#### b) Мобильный цифровой кредит

94. С начала 2010-х годов мобильные деньги стали основным средством получения финансовых услуг, особенно в странах с низким уровнем доходов, где население часто имеет более легкий доступ к мобильным телефонам, чем к Интернету. Использование мобильных телефонов очень быстро расширилось с таких базовых услуг, как отправка денег домой, до более сложных операций, таких как внесение депозитов, страхование или кредитование. Понятие мобильного кредита также эволюционировало от «услуги, доступной на базовых мобильных устройствах и позволяющей клиентам брать необеспеченную ссуду и погашать ее в течение определенного срока с помощью мобильных денег»<sup>202</sup> до мобильных приложений, которые позволяют получить доступ к цифровому кредиту<sup>203</sup>. Цифровой кредит, который также доступен через Интернет-соединение<sup>204</sup>, может предоставляться различными способами, которые обычно группируются в рамках двух основных моделей: i) операторы мобильной связи (ОМС) налаживают партнерские отношения с лицензированной финансовой организацией (например, банком); или ii) ОМС выступает каналом предоставления кредита. В первом случае ОМС имеют более широкие обязанности, которые могут включать, среди прочего, защиту данных и соблюдение нормативных требований, тогда как во втором случае их ответственность в основном ограничивается распределительной сетью<sup>205</sup>.

95. Цифровой кредит обычно описывают как «мгновенный, автоматизированный и дистанционный»<sup>206</sup>, ссылаясь на способ его предоставления. Эти три особенности отличают его от обычных кредитов и делают его очень удобным для малых предприятий. Кредиты являются небольшими, краткосрочными и быстро доступными: решение о кредите может быть принято максимально быстро, в течение 24 часов. Одна из причин такого быстрого изменения ситуации заключается в том, что процесс принятия решений в основном автоматизирован

<sup>199</sup> Индонезия, Соединенные Штаты, Объединенные Арабские Эмираты, Соединенное Королевство и Малайзия. См. IBRD, *Leveraging Islamic FinTech to Improve Financial Inclusion (2020)*, p. 27.

<sup>200</sup> Islamic Development Bank, *The Road to the SDCs – The President’s Five-Year Programme: Progress and Achievements*, pp. 50–51.

<sup>201</sup> Например, Ethis Group (Малайзия), Kapital Boost (Сингапур) и Beehive (Объединенные Арабские Эмираты).

<sup>202</sup> GSMA, *Mobile Insurance, Savings & Credit Report, 2015*, p. 24.

<sup>203</sup> GSMA, *Digital credit for mobile money providers, 2019*, p. 4.

<sup>204</sup> *Ibid.*, p. 5.

<sup>205</sup> *Ibid.*, p. 6.

<sup>206</sup> См. CGAP *Four Common Features of Emerging Digital Credit Offerings, 2016*, доступно по адресу <https://www.cgap.org/blog/four-common-features-emerging-digital-credit-offerings>.

и определяется компьютеризированными алгоритмами дерева принятия решений, в которых используются также такие безальтернативные финансовые данные (см. пп. 220–222), как записи мобильных телефонов, данные о возрасте заявителя, данные социальных сетей и об оплате коммунальных услуг. Использование безальтернативных данных позволяет малым предприятиям, как правило ММП, брать первые кредиты и получать более легкий доступ к кредиту без кредитной истории. Право ММП на получение кредита обычно не зависит от владения в прошлом финансовым счетом, однако оно часто связано с предшествующей подпиской и активным использованием телекоммуникационных услуг ОМС (обычно в течение определенного минимального срока)<sup>207</sup>.

96. Легкий доступ к цифровому кредиту возможен также из-за ограниченного личного взаимодействия между ОМС и ММП, поскольку большинство операций, например заявка на получение, выдача и погашение кредита, осуществляются дистанционно, в основном с помощью мобильных телефонов. Колл-центры операторов мобильной связи предлагают заемщикам погасить кредит с помощью SMS и телефонных звонков, а также участвуют в переговорах с заемщиками, не соблюдающими требования. Это позволяет ММП в отдаленных районах избегать трудных и дорогостоящих поездок в муниципальные центры для посещения финансовых учреждений<sup>208</sup>.

97. Хотя цифровой кредит может быть выгодным для ММП в различных отношениях, он может также подвергать их рискам, к которым они не готовы. Например, цифровой кредит часто имеет более высокие процентные ставки, чем обычные кредиты; в его условиях может отсутствовать прозрачность по таким ключевым аспектам, как процентные ставки в годовом исчислении, непредвиденные расходы и сборы или графики погашения; а ненадлежащее использование альтернативных данных может нарушить защиту данных и конфиденциальность. Легкий доступ к кредитам может также привести к чрезмерной задолженности ММП, поскольку они могут одновременно взять несколько кредитов у разных провайдеров. Неопытные ММП могут оказаться не в состоянии выдержать такое большое долговое бремя и поэтому могут столкнуться с агрессивной практикой взыскания долгов или попасть в долговой круг, из которого они не смогут выбраться, если один кредит используется для погашения другого. Чтобы устранить эти и другие риски (например, мошенничество или кража личных данных провайдерами, работающими из другой юрисдикционной системы), страны начали адаптировать свое действующее законодательство и нормативные акты к цифровой среде с целью содействия цифровому кредитованию при обеспечении более надежной защиты пользователей.

#### IV. Меры по облегчению доступа ММСП к кредиту<sup>209</sup>

98. В главах II и III обсуждаются различные препятствия, с которыми сталкиваются ММСП при получении доступа к кредиту. Хотя некоторые из них в целом характерны не только для ММСП, ММСП более уязвимы в экономическом отношении, в большей степени зависят от определенных видов финансирования (например, поддержки со стороны семьи и друзей) и могут быть менее

<sup>207</sup> Например, Кенийский телекоммуникационный провайдер Safaricom требует, чтобы потенциальные заемщики, желающие получить кредиты через его программу M-Shwari (т. е. банковский счет, предлагаемый в партнерстве с Африканским коммерческим банком), были зарегистрированными пользователями его службы мобильных банковских услуг Safaricom M-Pesa не менее шести месяцев. В Танзании цифровой кредитный продукт Timiza, предлагаемый Airtel и Jumo (небанковским финансовым учреждением), доступен только для текущих клиентов Airtel, имеющих активный счет Airtel Money. См. CGAP, Brief, The Proliferation of Digital Credit Deployments, 2016, p. 1, доступно по адресу <https://www.cgap.org/research/publication/proliferation-digital-credit-deployments>.

<sup>208</sup> Ibid., p. 3.

<sup>209</sup> Секретариат скорректировал название этой главы в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 29).

осведомлены о своих правах и обязанностях по сравнению с более крупными предприятиями. Более того, ограниченная доступность определенных финансовых продуктов в некоторых юрисдикционных системах (например, коммерческого кредита) также негативно сказывается на перспективах некоторых ММСП получить доступные кредиты. Как уже отмечалось, существует также ряд препятствий, характерных именно для ММСП, например отсутствие кредитной истории, отсутствие опыта и навыков, необходимых для составления адекватной финансовой отчетности, отсутствие предметов обременения и ограниченное финансовое или формальное образование. Многие из этих препятствий не могут быть устранены только с помощью правовых мер, и поэтому государствам, когда это требуется, следует принимать во внимание необходимость принятия регулирующих и политических мер (см. пп. 11 и 12). В настоящей главе рассматриваются некоторые из таких правовых, нормативных и политических мер, которые создают инфраструктуру, благодаря которой ММСП смогут получить доступ к кредиту.

## **А. Законодательная база в отношении долговых инструментов для расширения доступа ММСП к кредиту<sup>210</sup>**

99. Как разъяснялось выше, финансирующие стороны, как правило, предъявляют к ММСП, обращающимся за кредитом (включая, в частности, коммерческий кредит, финансирование торговли и микрокредит), требования в отношении обеспечения или гарантии, что позволяет финансирующим сторонам ощутить определенную уверенность с учетом низкой кредитоспособности некоторых ММСП. Обеспечение или гарантия являются инструментами повышения кредитоспособности, которые можно использовать для любого вида задолженности. Как правило, расширенные нормативно-правовые рамки для использования обеспечения (с использованием в качестве предмета обременения как движимого, так и недвижимого имущества) и выдачи личных гарантий создают большую определенность и позволяют большему количеству ММСП выполнить такие требования в отношении обеспечения или гарантии. В настоящем разделе рассматривается ряд предлагаемых мер по совершенствованию существующих нормативно-правовых систем, касающихся использования обеспечения и выдачи личных гарантий, путем указания соответствующих действующих международных стандартов (если таковые имеются) и определения возможных областей для будущих улучшений.

### **1. Существующие международные стандарты**

#### **а) Движимые активы в качестве предмета обременения**

100. Кредитная сделка классифицируется как «обеспеченная», если заемщик предлагает кредитору активы в качестве гарантии возврата суммы, которую он занял. Активы, гарантирующие обязательство должника, могут быть движимыми или недвижимыми, материальными или нематериальными и именуется «обеспечением». За прошедшие годы ЮНСИТРАЛ подготовила ряд законодательных текстов, касающихся использования движимого имущества в качестве предмета обременения<sup>211</sup>. Как отмечается в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для*

<sup>210</sup> Секретариат перенес раздел о законодательной базе в отношении долговых инструментов для расширения доступа ММСП к кредиту (раздел Н главы III документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)), в эту пересмотренную главу IV в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 33).

<sup>211</sup> Согласно информации, полученной от секретариата, за несколько лет после его принятия законодательство, основанное на Типовом законе или использующее такой же подход, уже было принято в девяти государствах (Австралия, Зимбабве, Кения, Колумбия, Нигерия, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Фиджи и Филиппины). См. [A/CN.9/1097](#) и [https://uncitral.un.org/en/texts/securityinterests/modellaw/secured\\_transactions/status](https://uncitral.un.org/en/texts/securityinterests/modellaw/secured_transactions/status). Другие государства, которые могли принять законодательство на основе Типового закона и участвуют в обсуждениях Рабочей группы I, возможно, пожелают предоставить эту

законодательных органов по обеспеченным сделкам, кредиты под обеспечение позволяют предприятиям использовать стоимость, оуществленную в их активах, в качестве средства снижения рисков для кредиторов, поскольку кредиты, обеспеченные активами, предоставляют кредиторам доступ к активам в качестве еще одного источника средств для взыскания в случае неплатежа по обеспеченному обязательству<sup>212</sup>. Поскольку такой риск уменьшается, кредиторы, по всей видимости, будут охотнее предоставлять кредиты по приемлемым ставкам.

101. В приводимых ниже пунктах рассматриваются i) критерии режима обеспеченных сделок, облегчающего кредитование ММСП, и ii) ключевые особенности эффективной системы регистрации согласно рекомендациям и указаниям, которые содержатся в законодательных текстах ЮНСИТРАЛ, касающихся обеспеченных сделок.

i) *Критерии режима обеспеченных сделок, облегчающего кредитование ММСП*

102. Движимые активы, возможно, являются единственным видом активов, которые некоторые ММСП могут предложить в качестве предмета обременения. В некоторых правовых системах предприятиям разрешается предоставлять обеспечительное право в движимых активах только в ограниченном объеме. Даже в тех случаях, когда правовая система разрешает использовать движимые активы в качестве предмета обременения, соответствующие нормы могут быть устаревшими, фрагментарными, сложными или неясными для лиц, которые управляют или руководят ММСП. Аналогичным образом, по причине отсутствия такой определенности кредиторы могут испытывать сомнения относительно предоставления ММСП кредитов под обеспечение.

103. Свободный доступ к кредиту по разумной цене способствует росту и процветанию ММСП. Поэтому ММСП существенно поможет наличие режима обеспеченных сделок, который обеспечит возможность и упростит процесс использования движимых активов в качестве предмета обременения таким образом, чтобы ссудодатели могли определить при заключении сделки свой приоритет в отношении таких активов и могли быть уверенными в том, что реализация обремененных активов будет простой и экономически эффективной. Ключевыми особенностями режима обеспеченных сделок, облегчающего кредитование ММСП, являются обеспечиваемые таким режимом: а) простота создания обеспечительных прав, б) простота реализации таких прав и с) простота оценки очередности требований.

104. Во-первых, необходимо обеспечить простой порядок создания обеспечительных прав в движимых активах. Как отмечается в *Типовом законе ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* («Типовой закон»), сторонам необходимо лишь заключить соглашение об обеспечении, удовлетворяющее базовым требованиям Типового закона. Регистрация не должна являться одним из требований для создания обеспечительного права. Лицо также должно иметь возможность предоставлять обеспечительное право в любых активах без необходимости передавать такие активы во владение обеспеченному кредитору<sup>213</sup>. Созданное таким образом обеспечительное право в активе должно иметь силу в отношении лица, предоставившего право, и должно распространяться на идентифицируемые поступления от такого актива. Например, в случае реализации обремененного актива обеспечительное право должно автоматически распространяться на то, что получено в результате продажи, если стороны не договорились об ином<sup>214</sup>. Образцы типовых соглашений об обеспечении приводятся

информацию секретариату. Секретариат добавил ссылку на статус Типового закона, предложенную Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 45).

<sup>212</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), с. 5.

<sup>213</sup> Практическое руководство ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках, п. 11.

<sup>214</sup> Там же, п. 12.

в *Практическом руководстве ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках* («Практическое руководство»).

105. Что касается видов движимых активов, которые могут быть использованы в качестве предмета обременения, то ММСП (выступающие в роли «праводателя») должны иметь возможность предоставлять обеспечительное право практически в любых видах движимых активов, включая инвентарные запасы, оборудование, дебиторскую задолженность, банковские счета, интеллектуальную собственность и цифровые активы. Разрешение предоставлять обеспечительное право в дебиторской задолженности может быть особенно полезным для ММСП с очень небольшими активами. Хотя в большинстве случаев ММСП, предоставляющее право, будет являться владельцем актива, лицо с ограниченным правом в активах также должно иметь возможность предоставить обеспечительное право в таком ограниченном праве, даже если это лицо не является владельцем актива, например, обеспечительное право может быть предоставлено в праве на использование актива по договору аренды<sup>215</sup>. ММСП должны также иметь возможность предоставлять обеспечительное право в активах, которые они могут приобрести в будущем, равно как и во всех своих движимых активах. Для упрощения создания обеспечительного права во всех активах ММСП в случае, когда финансирующая сторона предоставляет средства на текущие операции ММСП, следует разрешать заключение соглашений об обеспечении в виде единого документа, охватывающего все активы<sup>216</sup>.

106. Во-вторых, необходимо обеспечить простой порядок реализации обеспечительных прав в движимых активах. Как правило, обеспеченному кредитору должны быть предоставлены различные варианты реализации его обеспечительного права, такие как продажа обремененного актива и взыскание причитающейся суммы из суммы поступлений, сдача в аренду или лицензирование обремененного актива и взыскание причитающейся суммы из суммы арендной платы или лицензионных отчислений и приобретение обремененных активов в порядке полного или частичного погашения причитающейся суммы<sup>217</sup>. Обеспеченному кредитору не нужно обращаться в суд, и вместо этого он может реализовать само обеспечительное право. Внесудебная реализация позволяет обеспеченному кредитору быстрее и эффективнее взыскать причитающуюся ему сумму<sup>218</sup>.

107. В-третьих, необходимо обеспечить также простой порядок оценки очередности требований. Наиболее важный вопрос для кредитора, рассматривающего возможность предоставления кредита, обеспеченного конкретными активами, заключается в том, каким будет приоритет его обеспечительного права в том случае, если кредитор попытается реализовать это обеспечительное право либо в рамках, либо вне рамок производства по делу о несостоятельности праводателя<sup>219</sup>. Режим обеспеченных сделок, облегчающий кредитование ММСП, должен предусматривать четкие правила в отношении приоритета, обеспечивающие предсказуемые результаты в случае любой конкуренции между заявителями требований на обремененные активы<sup>220</sup>. Например, в отношении обеспечительных прав, которым была придана сила в отношении третьих сторон путем регистрации уведомления, приоритет, как правило, должен определяться на основании порядка регистрации независимо от порядка создания обеспечительных прав<sup>221</sup>.

<sup>215</sup> Там же, пп. 35 и 36. В отношении аренды, не функционирующей в качестве обеспечительного права, см. Типовой закон УНИДРУА об аренде 2008 года.

<sup>216</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), п. 91.

<sup>217</sup> Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), п. 305.

<sup>218</sup> Там же, п. 304.

<sup>219</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), с. 212.

<sup>220</sup> Там же.

<sup>221</sup> Там же, рекомендация 76 (а).

**Рекомендация 1**<sup>222</sup>

Законодательство должно:

- a) повышать доступность кредита, разрешая создавать обеспечительные права во всех видах движимых активов; и
- b) основываться на существующих международных стандартах, предусматривающих современный и всеобъемлющий режим обеспеченных сделок.

ii) *Ключевые особенности эффективной системы регистрации*<sup>223</sup>

108. Обеспечительное право, имеющее силу только в отношении праводателя, имеет небольшую практическую ценность. Обеспеченный кредитор пожелает обеспечить, чтобы его обеспечительное право имело также силу в отношении третьих сторон, путем раскрытия информации о его существовании. Система регистрации играет ключевую роль в раскрытии информации о существовании обеспечительных прав, особенно непосессорных обеспечительных прав, которые не требуют от обеспеченного кредитора вступления во владение активами и позволяют праводателю продолжать использование обремененных активов даже после создания обеспечительного права. Наличие комплексной и централизованной системы регистрации облегчает совершение таких непосессорных сделок. Во многих юрисдикционных системах для этого создается общий регистр обеспечительных прав. Важно, чтобы такие непосессорные обеспечительные права были должным образом зарегистрированы. В качестве общего правила моментом регистрации определяется очередность приоритета между обеспечительным правом и правом конкурирующего заявителя требования<sup>224</sup>. Это правило о приоритете обеспечивает для финансирующих сторон определенность, что способствует предоставлению кредитов ММСП.

109. Эффективную систему регистрации следует наделить рядом основных функций, с тем чтобы облегчить проведение обеспеченных сделок и упростить ММСП доступ к кредиту<sup>225</sup>. Во-первых, юридические и операционные руководящие правила, регулирующие предоставление услуг регистром, включая регистрацию и поиск, должны быть простыми, четкими и определенными с точки зрения всех потенциальных пользователей<sup>226</sup>. Во-вторых, регистрационные услуги, включая регистрацию и поиск, должны быть максимально оперативными и экономичными и обеспечивать защиту и возможность поиска

<sup>222</sup> Секретариат добавил эту рекомендацию в соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 45).

<sup>223</sup> В 2013 году ЮНСИТРАЛ приняла Руководство ЮНСИТРАЛ по созданию регистра обеспечительных прав (Руководство по регистру), основанное на Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам и дополнении к нему по обеспечительным правам в интеллектуальной собственности. В Руководстве по регистру рассматриваются юридические, технические, административные и операционные вопросы, связанные с созданием и функционированием залогового реестра движимого имущества. Секретариату сложно оценить, сколько государств выполнили содержащиеся в Руководстве рекомендации по разработке или совершенствованию залоговых регистров. Глава IV Типового закона об обеспеченных сделках содержит типовые положения о регистре, которые согласованы с Руководством по регистру и вступают в силу одновременно с введением в действие Типового закона. Предположительно, девять государств, которые приняли законодательство, основанное на Типовом законе или использующее такой же подход, также приняли типовые положения о регистре, см. сноску 8 Типового закона. Секретариат добавил эту информацию о юрисдикционных системах, принявших международные стандарты в отношении регистров обеспечительных прав с учетом предложения Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 45).

<sup>224</sup> Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию, п. 143.

<sup>225</sup> Следует отметить, что *Руководство УНИДРУА по передовой практике создания электронных залоговых реестров* также содержит полезные рекомендации для разработчиков и операторов электронных залоговых реестров, например, об установлении стандарта подотчетности регистраторов. См. UNIDROIT Guide on Best Practices for Electronic Collateral Registries, p. 69.

<sup>226</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ по созданию регистра обеспечительных прав, п. 10.

информации, вносимой в регистрационные записи<sup>227</sup>. В-третьих, следует создать систему «регистрации уведомлений» (а не систему «регистрации документов»), не требующую регистрации исходных документов или даже их представления для проверки сотрудниками регистра<sup>228</sup>. Такая система «регистрации уведомлений» позволяет снизить операционные издержки для лиц, подающих заявки на регистрацию<sup>229</sup>.

110. Регистр обеспечительных прав должен также полностью функционировать на электронной основе, позволяя хранить информацию, содержащуюся в зарегистрированных уведомлениях, в электронной форме в единой базе данных, с тем чтобы обеспечить централизованное и консолидированное ведение регистрационных записей<sup>230</sup>. Кроме того, доступ к регистрационным услугам должен также предоставляться в электронном виде, позволяя пользователям напрямую представлять уведомления и направлять поисковые запросы через интернет или по каналам сетевой связи<sup>231</sup>. Электронный доступ к услугам регистра помогает устранить риск совершения сотрудниками регистра ошибки при внесении информации в регистрационную запись. Это также способствует более оперативному и эффективному доступу пользователей к регистрационным услугам и существенно уменьшает операционные расходы регистра, что ведет к снижению платы для его пользователей<sup>232</sup>.

#### Рекомендация 2<sup>233</sup>

В законодательстве следует предусмотреть создание эффективного регистра для регистрации уведомлений об обеспечительных правах в целях повышения определенности и прозрачности в соответствии с существующими международными стандартами.

### b) Недвижимые активы в качестве предмета обременения

111. Несмотря на отсутствие общемировых стандартов использования недвижимого имущества в качестве предмета обременения, эквивалентных стандартам, подготовленным ЮНСИТРАЛ в отношении использования движимого имущества в качестве предмета обременения, полезным справочным материалом в отношении<sup>234</sup> (i) легализации имущественных прав на недвижимое имущество и (ii) ключевых особенностей эффективной правовой базы могут служить Основные принципы законодательства об ипотеке, региональный стандарт, подготовленный Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР).

#### i) Легализация имущественных прав на недвижимые активы

112. Кредитование под обеспечение позволяет ММСП использовать стоимость, овеществленную в их активах, в качестве средства снижения риска неплатежа для кредитора, в результате чего потенциальные кредиторы будут более охотно

<sup>227</sup> Там же.

<sup>228</sup> Там же, п. 57.

<sup>229</sup> Там же, п. 59.

<sup>230</sup> Руководство по принятию (сноска 224 выше), п. 145.

<sup>231</sup> Там же, п. 146.

<sup>232</sup> Там же. См. также Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий (2019 год) и работу УНИДРУА по передовой практике в области структуры и ведения электронного регистра.

<sup>233</sup> Секретариат добавил эту рекомендацию в соответствии с решением Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 45).

<sup>234</sup> Секретариат, в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 49), разъяснил отсутствие международных стандартов в отношении недвижимого имущества и сохранил ссылку на региональный стандарт, подготовленный ЕБРР. В этой связи Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание свои обсуждения на тридцать седьмой сессии о том, чтобы не включать в проект руководства какие-либо законодательные рекомендации об использовании недвижимого имущества в качестве предмета обременения (A/CN.9/1090, п. 50).

предоставлять кредиты ММСП. В то же время в большинстве стран для эффективного использования активов необходимо, чтобы права на активы (включая традиционные права) были официально признаны в системе имущественных прав. Когда эти права полностью признаются, открывается возможность для ММСП использовать активы в качестве предмета обременения в целях получения кредита<sup>235</sup>. Для ММСП с очень небольшим количеством движимых активов или без таких активов возможность использования недвижимых активов в качестве обеспечения особенно важна как средство получения доступа к кредиту на приемлемых условиях.

113. Вместе с тем в некоторых странах предприятия (включая ММСП) испытывают трудности с официальным признанием их имущественных прав на недвижимые активы как в городских, так и в сельских районах. Отсутствие надлежащего титула или неэффективные системы регистрации могут сделать получение ипотеки невозможным или очень дорогим для ММСП. Это также особенно актуально в контексте микропредприятий сельскохозяйственного сектора, многие из которых возделывают и используют землю, на которую они не имеют формального права собственности. В результате они часто не имеют возможности предложить земельные участки в качестве предмета обременения в целях получения кредита. Иногда они даже не имеют возможности предложить движимые активы, размещенные на земельных участках (например, выращиваемый урожай и машинное оборудование), в качестве предмета обременения, поскольку законодательство рассматривает такие активы как часть земельной собственности. В некоторых странах финансирующие стороны могут принять в качестве предмета обременения простой сертификат на традиционные имущественные и юридические права на землю (вместо официального сертификата на право собственности). Недавно проведенные земельные реформы<sup>236</sup>, например, предусматривают создание специальных учреждений для ведения точных и актуальных учетных записей о совершенных сделках с традиционной земельной собственностью и кадастра существующих традиционных имущественных и юридических прав на землю. Кроме того, дискриминационные законы (например, о наследовании) в некоторых странах могут предусматривать преференции для мужчин, что ограничивает возможности женщин владеть землей, которую можно использовать в качестве предмета обременения<sup>237</sup>.

114. По данным Международного фонда сельскохозяйственного развития (МФСР), в различных частях мира существуют самые разные условия для осуществления традиционных прав владения и пользования землей, которые определяются политическими и юридическими соображениями, а также культурными, историческими, религиозными и гендерными переменными параметрами. В таких условиях существует множество видов имущественного обеспечения (которые определяются традиционным характером владения и задачами, связанными с урегулированием споров и реализацией прав), при том что использование некоторых видов обеспечения связано с меньшими затратами времени и средств, а это может быть даже более эффективным, чем регистрация официальных прав на землю, например создание системы земельных сертификатов для

<sup>235</sup> Commission on Legal Empowerment of the Poor, *Making the Law Work for Everyone*, Volume I, Report of the Commission on Legal Empowerment of the Poor (2008), pp. 6–7. Комиссия представляла собой независимый международный форум, в состав которого входили лица, ответственные за разработку политики, и специалисты-практики высокого уровня из стран различных регионов мира, а принимающей стороной выступила Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Комиссия, созданная в 2005 году, прекратила свое существование в 2008 году после издания доклада “*Making the Law Work for Everyone*”. Работа по расширению прав малоимущих слоев населения проводится ПРООН.

<sup>236</sup> Например, в Гане.

<sup>237</sup> IFC, *Research and Literature Review* (сноска 78 выше), p. 9.

конкретной цели, признание традиционных прав на использование лесов и общинное управление земельными участками<sup>238</sup>.

115. В Декларации Организации Объединенных Наций о правах крестьян и других лиц, работающих в сельских районах, принятой Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций в 2018 году ([A/RES/73/165](#)), содержится следующее заявление: «государства принимают надлежащие меры по обеспечению юридического признания прав владения и пользования землей, включая традиционные права владения и пользования землей, которые в настоящее время не защищены законом, учитывая существование различных моделей и систем». В Декларации подчеркивается, что крестьянки и другие женщины, проживающие в сельских районах, играют важную роль в обеспечении экономического выживания своих семей и содействии развитию сельской и национальной экономики, но зачастую не имеют права на землепользование и землевладение и равного доступа к земле. В этой связи следует отметить, что Комиссия по расширению прав малоимущих слоев населения включила в перечень мер по расширению прав содействие созданию инклюзивной системы имущественных прав, которая будет автоматически признавать купленные мужчинами недвижимые активы в качестве совместной собственности со своими женами или партнерами<sup>239</sup>.

ii) *Ключевые особенности эффективной правовой базы*

116. Облегчение доступа к кредиту можно рассматривать в качестве основной цели модернизации правовой базы для обеспеченных сделок с недвижимыми активами. В этом отношении цели *Типового закона об обеспеченных сделках*, предусматривающие возможность использования движимого имущества в качестве предмета обременения, могут в равной степени применяться и к режиму недвижимого имущества<sup>240</sup>, хотя нормы, регулирующие недвижимое имущество, имеют свои особенности<sup>241</sup>. В то время как в некоторых странах правила, регулирующие создание, действительность и обеспечение реализации залоговых прав, применяются как к движимым, так и к недвижимым активам, в некоторых других странах принята система<sup>242</sup> с конкретными видами обеспечительных интересов для конкретных активов. Можно утверждать, что функциональный подход, принятый в *Типовом законе об обеспеченных сделках*, можно также адаптировать к контексту недвижимых активов. При таком подходе эффективная правовая база для обеспеченных сделок с недвижимыми активами должна применяться в отношении всех сделок, по которым по соглашению сторон создается имущественное право для обеспечения платежа или исполнения иного обязательства, независимо от формы сделки, терминов, используемых сторонами для описания сделки, или того, принадлежат ли активы праводателю или обеспеченному кредитору.

117. Эффективный режим обеспеченных сделок с недвижимыми активами должны отличать следующие три ключевые особенности. Во-первых, должен быть предусмотрен простой порядок создания обеспечительных прав в недвижимых активах. Действенный режим обеспеченных сделок должен устанавливать упрощенные процедуры получения обеспечительных прав в недвижимых

<sup>238</sup> G. Barbanente, H. Liversage, J. Agwe and M. Hamp, IFAD report on “Tenure Security and Access to Inclusive Rural Financial Services for Smallholder Farmers: Challenges and Opportunities in Rural Development Projects” (готовится к печати), pp. 13–14 and 18.

<sup>239</sup> Commission on Legal Empowerment of the Poor, *Making the Law Work for Everyone* (сноска 235 выше), p. 7.

<sup>240</sup> Обременения недвижимых активов в принципе исключены из сферы применения текстов ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках, поскольку они затрагивают иные вопросы (например, предусматривают специальную систему регистрации документов и индексацию по активам, а не по праводателям).

<sup>241</sup> Секретариат добавил это предложение с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 49).

<sup>242</sup> Секретариат исключил слова «более устаревшая» перед словом «система» в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 49).

активах. Как отмечается в Основных принципах законодательства об ипотеке ЕБРР, законодательство должно обеспечивать возможность быстрого, дешевого и простого создания имущественного обеспечительного права, не лишая лицо, предоставляющее ипотеку, права пользования своим имуществом. Ипотека должна предоставляться а) на все виды недвижимых активов, б) для обеспечения всех видов задолженности и с) между всеми категориями лиц. Кроме того, стороны должны иметь возможность адаптировать ипотеку к потребностям своей конкретной сделки, насколько это возможно<sup>243</sup>. Как отмечалось ранее, нормы, касающиеся недвижимого имущества, имеют свои особенности, и во многих странах создание обеспечительного права в недвижимом имуществе часто требует соблюдения различных формальностей (таких, как совершение публичного акта, нотариальное удостоверение передаточных документов и регистрация в земельном кадастре), которые не требуются для большей части категорий движимого имущества. Упрощение процесса создания обеспечительного права в отношении недвижимого имущества не обязательно означает отмену всех формальностей, оправданных в интересах правовой определенности, или распространение на обременяемое недвижимое имущество тех же правил, которые применяются в отношении движимого имущества<sup>244</sup>.

118. Во-вторых, необходимо предусмотреть простой порядок обеспечения реализации обеспечительных прав в недвижимых активах. Обеспечительное право будет иметь небольшую ценность для обеспеченного кредитора, если его нельзя будет эффективно и действенно реализовать. Эффективный режим обеспеченных сделок должен предусматривать процедуры, точно описывающие права и обязанности праводелателей и обеспеченных кредиторов при реализации прав. Законодательство должно предусматривать оперативные процедуры реализации в судебном порядке по разумным ценам, поскольку расходы на обеспечение реализации сокращают объем поступлений от реализации. Можно также рассмотреть вопрос о том, чтобы разрешить обеспеченным кредиторам реализовать свои обеспечительные права во внесудебном порядке при условии осуществления, когда это уместно, судебного или иного официального контроля, надзора или обзора в отношении процесса реализации. Что касается ипотеки, то в Основных принципах ЕБРР применительно к законодательству об ипотеке предусматривается, что правоприменительные процедуры должны обеспечивать возможность быстрой реализации заложенного имущества по рыночной стоимости. Задержки в реализации могут привести к неопределенности и росту затрат. Любые избыточные поступления сверх тех, которые необходимы для удовлетворения обеспеченного требования, должны быть возвращены залогодателю<sup>245</sup>.

119. Наконец, следует обеспечить простоту доступа к информации об очередности требований в отношении недвижимых активов. Потенциальный кредитор должен не только иметь возможность удостовериться в правах праводелателя и третьих сторон в активах, подлежащих обременению, но и в момент согласия на предоставление кредита он должен быть в состоянии с уверенностью определить приоритет, которым его обеспечительное право в обремененных активах будет пользоваться по сравнению с правами других кредиторов (включая управляющего в деле о несостоятельности праводелателя). Основные принципы ЕБРР применительно к законодательству об ипотеке предусматривают, что законодательство должно устанавливать правила, регулирующие конкурирующие права лиц, имеющих ипотечные кредиты, и других лиц, заявляющих права в заложенном имуществе<sup>246</sup>. Приоритет должен определяться в соответствии с порядком регистрации, а не по времени создания обеспечительного права. Что касается ипотечных кредитов, то в большинстве стран они регистрируются в том же

<sup>243</sup> EBRD Core Principles for a Mortgage Law, Principles 2, 7 and 10.

<sup>244</sup> Секретариат добавил это обсуждение некоторых формальностей, которые необходимо сохранить при упрощении режимов в отношении недвижимых активов с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 49).

<sup>245</sup> EBRD Core Principles for a Mortgage Law., Principle 4.

<sup>246</sup> Ibid., Principle 9.

реестре, что и права собственности, поэтому любой, кто ищет информацию о праве собственности, может сразу увидеть данные по ипотечным кредитам<sup>247</sup>. В большинстве традиционных систем регистрация предназначена для «удостоверения подлинности» ипотеки, что требует от регистратора проведения собственного расследования или использования нотариального подтверждения того, что ипотека была создана на законных основаниях, однако процесс регистрации можно упростить и ускорить, если цель регистрации будет состоять просто в предании гласности ипотечного требования<sup>248</sup>.

## 2. Возможные области для дальнейших улучшений

### а) Использование обеспечения

*Препятствия, с которыми сталкиваются ММСП и финансирующие стороны при использовании обеспечения*<sup>249</sup>

120. Хотя Типовой закон призван улучшить доступ к кредиту и снизить стоимость кредита для всех видов предприятий, он особенно подходит для малых и средних предприятий. Его положения предусматривают также возможность обеспеченного кредитования микропредприятий<sup>250</sup>. Несмотря на очевидные преимущества наличия правовой базы, основанной на Типовом законе, такая возможность сама по себе не устраняет все те препятствия, с которыми ММСП могут сталкиваться при получении доступа к кредиту, особенно препятствия, с которыми сталкиваются микро- и малые предприятия.

121. Одна из основных причин, по которой ММСП стремятся получить кредит, заключается в том, что банки и другие финансовые учреждения обычно неохотно предоставляют им необеспеченные кредиты, даже по высоким процентным ставкам, по той причине, что оценки кредитоспособности указывают на риск неисполнения со стороны таких предприятий. Требования к обеспечению для заемщиков (включая микропредприятия)<sup>251</sup> во всем мире довольно высоки, и многие ММСП не имеют необходимого объема и/или вида активов, которые могли бы служить в качестве предмета обременения. В некоторых юрисдикционных системах эта проблема является особенно острой для женщин-предпринимателей, поскольку любые активы или имущество зачастую принадлежат супругу или зарегистрированы на его имя. Например<sup>252</sup>, женщины не имеют права распоряжаться семейным имуществом, в том числе имуществом, принесенным ими в семью, и имуществом, нажитым в браке<sup>253</sup>, что значительно ограничивает их возможности предлагать обеспечение для получения доступа к кредиту.

<sup>247</sup> ЕБРР, Ипотека в странах с переходной экономикой — Режим правового регулирования ипотеки и ипотечных ценных бумаг, с. 22.

<sup>248</sup> Там же, с. 23.

<sup>249</sup> С учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 57) секретариат внес в этот подраздел следующие изменения: i) определил основные проблемы, возникающие при использовании обеспечения, и возможные решения (A/CN.9/1090, п. 57); ii) уточнил обсуждение по избыточному обременению (A/CN.9/1090, п. 55); iii) разъяснил, что определение активов, на которые не может быть обращено взыскание, является решением государства; и iv) добавил ссылку на проект УНИДРУА «Передовая практика эффективного исполнения договоров и реализации обеспечительных прав» (A/CN.9/1090, п. 56).

<sup>250</sup> Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), п. 26.

<sup>251</sup> Во многих странах Азиатско-Тихоокеанского региона финансовые нормы и правила требуют предоставлять обеспечение на сумму, составляющую не менее 125 процентов от стоимости кредита. См. ADB, Thematic Evaluation: ADB Support for SMEs, (2017), p. 3, footnote 12. В других странах требования к обременению являются еще более высокими и могут достигать 250 процентов от стоимости кредита. См. IMF, Financial Inclusion (см. сноску 49), p. 16. Согласно данным одного из обследований АБР (2019 год), отсутствие обеспечения было названо главной проблемой, с которой сталкиваются малые и средние предприятия при получении доступа к кредиту для финансирования торговли. ADB, ADB Briefs No. 113 (сноска 100 выше), p. 5, figure 5.

<sup>252</sup> World Bank, Secured Transactions (сноска 60 выше), p. 22.

<sup>253</sup> Ibid.

122. Хозяйственные товары, принадлежащие ММП, зачастую не принимаются в качестве полезного предмета обременения, поскольку они, как правило, имеют низкую стоимость и слишком быстро обесцениваются и поскольку они могут даже исключаться при процедуре судебной реализации. Микроссудодатели могут иногда принимать в качестве обеспечения драгоценности и даже домашнюю мебель, а также бытовую технику<sup>254</sup>. С точки зрения таких ссудодателей, такие формы обеспечения служат главным образом для подтверждения обязательства, взятого на себя микропредприятием, а не вторичным источником погашения кредита<sup>255</sup>.

123. Для решения проблемы отсутствия у ММП предметов обременения, страны могут принимать различные меры с учетом своих политических потребностей. Во-первых, они могут расширить пул активов, которые ММП могут предоставить в качестве обеспечения, например, разрешив использование всех видов движимого имущества, как это предлагается в *Типовом законе ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках — Типовом законе* — (см. ст. 1 и 8) и разрешив использование таких активов для обеспечения всех видов обязательств (см. ст. 7 Типового закона). Во-вторых, страны могут пересмотреть свою пруденциальную нормативно-правовую базу, устанавливающую требования к капиталу регулируемых финансовых учреждений. Финансовые учреждения обычно обязаны поддерживать минимальный размер капитала («нормативный капитал») в любой момент времени с учетом их подверженности рискам. На практике по каждой сделке по финансированию, такой как предоставление ссуды, регулируемые финансовые учреждения рассчитывают начисления на капитал, которые отражают степень риска, связанного с данной сделкой (в частности, кредитного риска)<sup>256</sup>. Ссуды с более высоким риском требуют более высоких начислений на капитал, что вполне может привести к более высоким требованиям к обеспечению для заемщика. Кредиты ММП, в частности, часто попадают в эту группу более рискованных операций. Смягчение таких требований могло бы повысить готовность финансовых учреждений предоставлять кредиты этому сегменту ММСП и облегчить им доступ к кредиту. Это, конечно, может привести к повышению нагрузки на финансирующие стороны, которые будут нести все риски в случае невозврата кредита. Для большей ясности можно отметить, что разрешение на создание обеспечительных прав во всех видах движимых активов и смягчение требований к капиталу не являются взаимоисключающими мерами и могут применяться одновременно.

124. Еще одной мерой может быть поддержка использования альтернативных источников кредита, таких как системы гарантий, одноранговое кредитование или поддержка со стороны семьи и друзей, а также совершенствование инструментов оценки кредитоспособности ММП. Одноранговое кредитование и поддержка со стороны семьи и друзей могут оказаться особенно полезными во многих случаях, когда у ММП вообще нет активов, которые можно было бы предложить в качестве обеспечения, — обстоятельство, которое не может исправить никакая законодательная или нормативная реформа.

125. Другим препятствием, с которым часто сталкиваются ММП при получении доступа к обеспеченному кредиту, являются трудности определения финансирующими сторонами стоимости предмета (предметов) обременения<sup>257</sup>, что

<sup>254</sup> ILO, *Making Microfinance Work* (сноска 66 выше), p. 120.

<sup>255</sup> Ibid.

<sup>256</sup> См. Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), сс. 107–108.

<sup>257</sup> На практике существует множество способов определения стоимости активов, подлежащих обременению, а выбор того или иного метода часто зависит от конкретного вида активов. Например, если активами является дебиторская задолженность, то ее стоимость, как правило, будет основываться на той сумме, которую финансирующая сторона ожидает взыскать с должников по этой дебиторской задолженности. Если активы представляют собой инвентарные запасы (например, одежда), то их стоимость, как правило, рассчитывается исходя из цен на соответствующем вторичном рынке. См. Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), п. 121.

обеспечивает основу для рациональных прогнозов относительно того, сколько можно получить от предмета (предметов) обременения в случае отказа от платежа. Оценка стоимости — достаточно сложный процесс, несмотря на наличие определенных стандартов<sup>258</sup>. Это может оказаться еще более сложной задачей для кредитов ММП, поскольку восстановительная стоимость некоторых активов (с точки зрения ММП) может быть намного выше, чем фактическая рыночная стоимость. В других случаях на стоимость некоторых активов, таких как производственное и промышленное оборудование, сельскохозяйственная продукция, может влиять не только их состояние, но и конъюнктура и тенденции рынка<sup>259</sup>. Например, оборудование в хорошем рабочем состоянии может иметь меньшую стоимость при перепродаже, если на рынке предлагается более эффективная модель или рыночные тенденции свидетельствуют о предпочтениях в пользу нового конструктивного исполнения<sup>260</sup>. Иногда может быть особенно сложно определить стоимость актива, если он не является предметом регулярной торговли на данном рынке<sup>261</sup>. Кроме того, отсутствие надлежащих методов оценки или тот факт, что имеющиеся методы являются слишком дорогостоящими по сравнению со стоимостью актива, также могут негативно сказаться на способности финансирующих сторон провести надлежащую оценку предмета обременения. Одним из вариантов для государств могло бы быть расширение доступности механизмов независимой оценки для финансирующих сторон. Расширение опыта финансирующих сторон для проведения надежной оценки активов, подлежащих обременению, и передача им (а не независимым оценщикам) функций по оценке обремененных активов представляется более эффективным и менее затратным механизмом<sup>262</sup>.

126. Иногда финансирующие стороны требуют от ММП предоставить обеспечение, стоимость которого значительно превышает сумму кредита (часто именуется «избыточное обременение»)<sup>263</sup>, поскольку они не могут или не утруждают себя определением надлежащей стоимости обременяемого актива. Хотя финансирующая сторона обычно не может требовать больше суммы обеспеченного кредита (плюс проценты и расходы), такая практика избыточного обременения может ограничить возможности предприятия использовать максимальную стоимость своих активов и получить обеспеченный кредит у другой финансирующей стороны с использованием остаточной стоимости, что облегчается в соответствии с *Типовым законом*. Например, в *Типовом законе* предусмотрен вариант, в соответствии с которым государство может требовать, чтобы максимальная сумма, на которую может быть реализовано обеспечительное право, была включена в соглашение об обеспечении (ст. 6(3)(d)).

127. Как отмечает Всемирный банк, наличие ликвидных вторичных рынков, на которых может быть реализовано обеспечение, предоставленное ММП, позволит финансирующим сторонам более точно оценить его стоимость при определении того, на какую сумму можно предоставить кредит<sup>264</sup>, и, таким образом, может снизить риск избыточного обременения. Это может иметь решающее значение для стимулирования обеспеченного кредитования ММП, поскольку активы, предоставляемые этими предприятиями, скорее всего, будут материальными, а не нематериальными. Как уже отмечалось, если вторичных рынков не существует, они могут быть созданы, главным образом, частным сектором, но также и государством с использованием творческого подхода, например, с

<sup>258</sup> См. <https://www.ivsc.org/standards/>.

<sup>259</sup> World Bank, Secured Transactions (сноска 60 выше), p. 104.

<sup>260</sup> Ibid.

<sup>261</sup> Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), п. 123.

<sup>262</sup> Руководств ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), глава VIII, п.70.

<sup>263</sup> На практике проблема избыточного обременения может возникать в связи с требованием выдачи личных гарантий (см. ниже главу IV, раздел 1 (b) о личных гарантиях по ссудам ММП).

<sup>264</sup> World Bank, Secured Transactions (сноска 60 выше), p. 40.

помощью онлайн-аукционов<sup>265</sup>. Важно также обеспечить определенные основные гарантии, например обязанность проявлять добросовестность, чтобы гарантировать функционирование таких рынков в соответствии с прозрачными механизмами ценообразования. Тем не менее следует отметить, что даже при наличии вторичных рынков финансирующая сторона не всегда сможет получить нынешнюю рыночную стоимость, поскольку на стоимость реализации может повлиять ухудшение рыночной конъюнктуры. В тех случаях, когда требуется срочно реализовать активы, покупатели часто рассчитывают приобрести активы по значительно более низкой цене<sup>266</sup>.

128. В *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* отмечаются некоторые подходы, используемые судами в различных юрисдикционных системах для решения проблемы избыточного обременения, например: i) объявить любое обеспечительное право, обременяющее тот или иной актив на сумму, значительно превышающую обеспечиваемое обязательство плюс проценты, расходы и убытки, недействительным; ii) предоставить праводателю право требовать соответствующего уменьшения суммы обеспечения; и iii) по ходатайству праводателя обязать обеспеченного кредитора договариваться на добросовестной основе с праводателем<sup>267</sup>. В *Руководстве для законодательных органов* далее отмечается, что государства могут решать этот вопрос по-разному, в том числе в других областях права, и по этой причине не рекомендуется предоставлять судам право объявлять обеспечительное право недействительным или ограничивать сферу действия обеспечительного права посредством признания судом факта избыточности обременения<sup>268</sup>.

129. Наконец, еще одной серьезной проблемой при предоставлении ММП обеспеченного кредита (но это относится также и к необеспеченному кредиту) является неадекватность имеющихся механизмов принудительного исполнения в отношении возмещаемых сумм, что затрудняет для финансирующей стороны взыскание причитающейся ей суммы из стоимости обеспечения. Эффективные и экономичные механизмы правоприменения способствуют предоставлению кредитов. И наоборот, обременительные процедуры правоприменения могут лишить финансирующие стороны стимулов кредитовать ММП. Например, финансирующая сторона может быть обязана подавать иск в суд, чтобы добиться признания своего обеспечительного права, а также конфискации и реализации предмета обременения в соответствии со строгими правилами и под надзором государственного должностного лица<sup>269</sup>. С другой стороны, наличие эффективных и экономичных механизмов принудительного исполнения, включая внесудебные процедуры, как это предусмотрено в *Типовом законе*, вероятно, будет стимулировать финансирующие стороны осуществлять кредитование с учетом активов ММП. Хотя внесудебные процедуры могут быть более выгодными для финансирующих сторон, они, тем не менее, могут создавать риски неправомерного использования. Чтобы свети к минимуму любые такие риски, *Типовой закон* устанавливает условия в отношении того, каким образом финансирующие стороны могут осуществлять принудительное исполнение во внесудебном порядке (ст. 77–80 Типового закона)<sup>270</sup>.

130. Следует отметить, что на варианты принудительного исполнения финансирующей стороны могут повлиять другие законы, помимо законодательства об обеспеченных сделках. Например, некоторые законы могут ограничивать создание обеспечительных прав в предметах домашнего обихода или изъятие личных активов, либо могут ограничивать сумму, на которую может быть реализовано обеспечительное право в таких активах. Вопрос о том, должны ли определенные

<sup>265</sup> L. Gullifer, I. Tirado, A global tug of war: a topography of micro-business financing, in law and contemporary problems, No. 1, 2018, p. 130.

<sup>266</sup> Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), п. 122.

<sup>267</sup> Руководств ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), с. 93.

<sup>268</sup> Там же, с. 93.

<sup>269</sup> Руководств ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 102 выше), с. 311 (п. 1).

<sup>270</sup> См. также Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 213 выше), п. 304.

активы (например, основные личные активы, предметы домашнего обихода) быть освобождены от принудительного исполнения, является политическим вопросом для каждого отдельного государства. Тем не менее финансирующие стороны должны знать о любых таких ограничениях, поскольку это может повлиять на их решение о предоставлении кредита.

131. Как указывалось ранее, неадекватность имеющихся механизмов принудительного исполнения влияет также на необеспеченные кредиты и другие коммерческие требования. В последние годы важность наличия надежной внутренней правовой базы в отношении принудительного исполнения коммерческих требований вызывает все больший интерес на международном и региональном уровнях. Осуществляются международные проекты по разработке рекомендаций для национальных законодателей по методам решения проблем, связанных с принудительным исполнением<sup>271,272</sup>.

*Примечание для Рабочей группы. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о формулировании рекомендации для решения проблем, влияющих на использование обеспечения применительно к микропредприятиям, как это обсуждалось выше.*

#### **b) Личные гарантии по ссудам ММСП**

132. Личные гарантии могут облегчить доступ к кредитам для ММСП, поскольку они снижают риски финансирующих сторон при кредитовании, тем самым побуждая их предоставлять кредиты малым предприятиям. В группе ММСП прибегать к личным гарантиям для обеспечения кредита могут прежде всего микро- и малые предприятия, поэтому в последующих пунктах основное внимание уделяется именно этому сегменту ММСП и постоянно используется аббревиатура ММП<sup>273</sup>.

133. Личные гарантии создают дополнительное обязательство третьей стороны (т. е. гаранта), которое отличается от основного обязательства ММП. В случае неисполнения ММП своих обязательств гарант, которым может выступать владелец ММП, погасит основное обязательство и, скорее всего, будет иметь право на суброгацию прав кредиторов в отношении ММП, включая право обращения взыскания на него для возвращения кредита. Гарантии обычно являются необеспеченными, т. е. они не подкрепляются какими-либо конкретными активами, и, если гарант не может погасить основное обязательство, финансирующие стороны могут конфисковать любые его личные активы. Финансирующие стороны

<sup>271</sup> С 2020 года УНИДРУА проводит работу по теме «Передовая практика эффективного принудительного исполнения» с целью подготовки международного документа для национальных законодателей, который может помочь им в решении вопросов взыскания необеспеченных и обеспеченных коммерческих долгов. Дополнительную информацию см. <https://www.unidroit.org/work-in-progress/enforcement-best-practices/#1644493658763-89df3b2e-4a80>.

<sup>272</sup> Для большей ясности проекта руководства секретариат исключил раздел «Международные документы, облегчающие использование определенных движимых активов в качестве предмета обременения» (пп. 85–89 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), поскольку особое внимание в нем уделялось еще не завершенным законодательным проектам. С учетом обсуждений на своей тридцать восьмой сессии (Вена, 19–23 сентября 2022 года) Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли секретариату заменить этот раздел обсуждением существующих текстов, касающихся некоторых движимых активов в качестве предмета обременения, в частности Дополнения по обеспечительным правам в интеллектуальной собственности к Руководству ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (2010 год).

<sup>273</sup> В соответствии с решениями Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии секретариат изменил вступительное предложение этого пункта (п. 90 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), чтобы: i) подчеркнуть важность личных гарантий для облегчения доступа ММП к кредиту (A/CN.9/1090, п. 58); и ii) указать, что эта часть руководства может быть менее актуальной для средних предприятий (A/CN.9/1090, пп. 18 и 19).

могут попросить обеспечить гарантии конкретными активами гаранта, и в случае неисполнения обязательства они конфискуют эти активы<sup>274</sup>.

134. Хотя просьба дать личные гарантии может быть более распространенным подходом, когда не имеется достаточных активов для обременения, как это требуется согласно оценке рисков, проведенной финансирующей стороной, с тем чтобы личные гарантии восполнили пробел в обеспечении, финансирующие стороны могут потребовать личных гарантий, даже если предлагаемое обеспечение соизмеримо с тем риском, который они на себя принимают, с целью его дальнейшего снижения. На практике личные активы гаранта могут иметь такую же или большую стоимость, чем активы ММП, в частности если ММП является стартапом<sup>275</sup>. Кроме того, личная гарантия, предоставленная членом семьи (часто супругом) или другом предпринимателя, может являться для финансирующих сторон подтверждением обязательства предпринимателя погасить долг, учитывая прочные личные связи с поручителем<sup>276</sup>.

135. Для ММП предоставление личных гарантий может быть единственным способом получения кредита, если у них нет достаточных активов, чтобы предложить их в качестве обеспечения, или солидной кредитной истории, демонстрирующей их кредитоспособность. Получение финансирования, которое в противном случае было бы недоступно для многих ММП, может помочь им закрепиться на рынке и в конечном итоге расширить предприятие. Очень часто альтернативой является неполучение кредита вообще, поскольку риск убытков в результате отказа от платежа будет слишком велик, чтобы финансирующая сторона могла на него пойти. Даже когда ММП имеют хорошую репутацию и могут предложить обеспечение по кредиту, предоставление личной гарантии может снизить потребность в предложении в качестве обеспечения активов предприятия и привести к значительному улучшению условий кредитования, например обеспечить более низкую процентную ставку, большую сумму кредита или более длительный срок погашения. Это может способствовать поддержанию и дальнейшему повышению конкурентоспособности ММП на рынке. Более того, в странах со слабыми режимами обеспеченных сделок персональные гарантии представляют собой эффективную альтернативу кредитованию под залог активов. Помимо поддержки заявки на получение кредита, в некоторых случаях ММП могут давать личную гарантию другому ММП, чтобы гарантировать погашение долга перед таким предприятием за поставку товаров или услуг<sup>277</sup>.

136. Эффективные режимы личных гарантий не должны компенсировать отсутствие у финансирующих сторон соответствующих инструментов для проведения надлежащего анализа кредитного риска и всегда должны уравнивать права финансирующих сторон на возврат своих кредитов с адекватной защитой гаранта. В частности, важно наличие норм для защиты уязвимых гарантов, например членов семьи или друзей предпринимателя, которые могут предоставить личную гарантию вопреки здравому смыслу или в эмоциональном

<sup>274</sup> Секретариат пересмотрел последние два предложения этого пункта (п. 91 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)), чтобы уточнить разницу между обеспеченными и необеспеченными личными гарантиями с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 59).

<sup>275</sup> В некоторых странах альтернативой личным гарантиям и обеспечению является выдача наличных на коммерческие нужды, когда финансирующая сторона предоставляет авансовую единовременную сумму в обмен на процент от будущих сделок предприятия по кредитным и дебетовым картам. Согласно основывается на текущих данных об эффективности предприятия. См. [www.smeloans.co.uk/blog/personal-guarantees-by-directors-the-ultimate-guide/](http://www.smeloans.co.uk/blog/personal-guarantees-by-directors-the-ultimate-guide/).

<sup>276</sup> Секретариат добавил обсуждение преимуществ личных гарантий, предоставляемых владельцами ММП, членами их семей или друзьями в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 63).

<sup>277</sup> Секретариат включил новый пункт, чтобы лучше разъяснить, как личные гарантии облегчают доступ к кредитам (п. 92 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)) с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии. ([A/CN.9/1090](#), п. 58).

состоянии (см. пп. 155–158), не имея полного представления о последствиях или финансовом положении ММП<sup>278</sup>.

i) *Зависимые и независимые личные гарантии*

137. Во многих правовых традициях личные гарантии подразделяются на две общие категории в зависимости от связи между гарантией и основными договорными отношениями<sup>279</sup>. Что касается первой категории (независимые гарантии), когда гарантия имеет независимый характер по отношению к основным договорным отношениям, то гарант обязан исполнить обязательство после получения от кредитора соответствующего требования, точно отвечающего условиям, установленным в договоре или в других правовых актах применительно к выдаче гарантии (в качестве примера таких независимых гарантий обычно указываются резервные аккредитивы)<sup>280</sup>. Поскольку гарантия носит независимый характер по отношению к обязательству основного должника, гарант не может отклонить требование об исполнении на том основании, что срок исполнения обязательства должника еще не наступил или что должник уже исполнил это обязательство. Личный гарант может только выдвинуть свои собственные возражения против кредитора (например, возражение о взаимном зачете, когда у личного гаранта имеется другое требование в отношении данного кредитора)<sup>281</sup>.

138. Независимые гарантии широко используются в международных сделках, поскольку благодаря своей независимости от основного договора они особенно эффективны для повышения кредитоспособности предприятия с точки зрения иностранных кредиторов. Из-за высокого уровня риска для гаранта они часто предоставляются за плату финансовыми учреждениями, которые имеют ресурсы и опыт для управления рисками, связанными с международными сделками, и более сильную, чем индивидуальный гарант, позицию на переговорах, позволяющую договориться о более выгодных условиях (например, право отменить исполнение обязательства после совершения платежа, если обеспеченное требование было признано недействительным или не имеющим искиковой силы)<sup>282</sup>. В рамках категории ММСП предприятия, использующие независимые гарантии, часто являются зрелыми средними предприятиями, активно осуществляющими трансграничные операции и обладающими достаточными ресурсами для оплаты дополнительных расходов по гарантиям. Из-за более ограниченных ресурсов и географического диапазона операций ММП в основном полагаются на зависимые гарантии, обычно именуемые поручительствами. Во многих странах независимые гарантии конкретно не регулируются законодательством и в основном создаются на основе договорной практики и подчиняются общим принципам договорного и коммерческого права. Поэтому *Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах* (Нью-Йорк, 1995 год) может помочь государствам в разработке предсказуемого и эффективного правового режима, применимого к таким гарантиям.

139. Что касается второй категории (зависимые гарантии или поручительства), когда гарантия имеет связь с основными договорными отношениями, то обязательство гаранта носит акцессорный характер по отношению к основному обязательству должника и в случае неисполнения гарант действует в качестве

<sup>278</sup> С учетом замечаний, высказанных Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 58), секретариат включил указание на то, что важно обеспечить надлежащую правовую защиту членам семьи или друзьям предпринимателя, выступающим в качестве гарантов.

<sup>279</sup> M. Damjan, A. Vlahek, *The protection of consumers as personal security providers under the DCFR and EU consumer law*, 2018, p. 21, доступно по адресу [www.researchgate.net/](http://www.researchgate.net/).

<sup>280</sup> См. также Конвенцию Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (Нью-Йорк, 1995 год).

<sup>281</sup> M. Damjan, A. Vlahek, *The protection of consumers* (сноска 279 выше), p. 24.

<sup>282</sup> A. Schwartze, *Personal Guarantees Between Commercial Law and Consumer Protection*, in *General Reports of the XIXth Congress of the International Academy of Comparative Law*, (M. Schauer, B. Verschraegen, eds.), 2017, p. 375.

кредитора второй очереди применительно к принципалу<sup>283</sup>. Таким образом, кредитор может сначала потребовать платеж от основного должника, и гарант, если платеж был востребован от него, может сослаться на все возражения, которые имеются у основного должника против кредитора<sup>284</sup>.

140. Как отмечалось выше (см. п. 138), такие поручительства предпочитают использовать ММП, которые в силу характера своей деятельности участвуют в менее сложных сделках на местном уровне. Обычно такие поручительства дают непрофессиональные финансирующие стороны, которые являются владельцами, участниками ММП, членами их семей или другими связанными с заемщиком лицами. Они не только гарантируют своевременное погашение коммерческой ссуды, но и укрепляют доверие между финансирующими сторонами и ММП, поскольку они показывают финансирующим сторонам, что ММП с большей вероятностью будут рассматривать погашение кредита в качестве приоритетной задачи, поскольку их доход или имущество (или доходы и имущества лиц, близких им или связанных с предприятием) находятся под угрозой<sup>285</sup>.

141. В некоторых юрисдикционных системах может существовать дополнительный вид личных гарантий, сочетающий черты независимых и зависимых гарантий. Например, в некоторых странах применяются гарантийные инструменты для физических лиц, действующих в рамках своей профессиональной деятельности, и предприятий любого размера и организационно-правовой формы (т. е. являющихся или не являющихся юридическим лицом), что обеспечивает большую свободу договора. Стороны могут согласовать конкретные события для осуществления платежа, в том числе в отсутствие неисполнения платежного обязательства по гарантированному долгу; или могут гарантировать конкретные (текущие или будущие) платежные обязательства, долговой портфель или только некоторые связанные с ними риски одному или нескольким существующим или будущим бенефициарам; или же определить, в какой степени гарант может отказать от своих прав на регресс (т. е. если не согласовано иное, гарант не может сослаться на определенные возражения или исключения по гарантированному обязательству для отказа или задержки платежа). Такие инструменты могут также допускать ссылки на гарантированное обязательство без риска перекалфикации в поручительство<sup>286,287</sup>.

*ii) Значение зависимых личных гарантий для ММП*

142. Несмотря на то, что выдача личной гарантии по коммерческой ссуде часто встречается в практике многих ММП в различных регионах мира<sup>288</sup>, личные гарантии могут противоречить целям законодательного ограничения ответственности, если ММП является юридическим лицом. На практике ММП должно будет отказаться от защиты в виде ограничения ответственности для своих членов, поскольку либо владелец, либо другое лицо, тесно связанное с ММП, примет на себя личную ответственность по долгам ММП. Кроме того, неисполнение со стороны ММП может вызвать большие финансовые проблемы для гарантов<sup>289</sup> и

<sup>283</sup> C. Henkel, Personal Guarantees and Sureties between Commercial Law and Consumers in the United States, *The American Journal of Comparative Law*, vol. 62, 2014, p. 337.

<sup>284</sup> M. Damjan, A. Vlahek, The protection of consumers (сноска 279 выше), p. 23.

<sup>285</sup> T. Wolff, Look before you sign... the pitfalls of personal guarantees, 2018, см. *The National Law Review* ([www.natlawreview.com/article/look-you-sign-pitfalls-personal-guaranties](http://www.natlawreview.com/article/look-you-sign-pitfalls-personal-guaranties)).

<sup>286</sup> См. Luxembourg, Loi du 10 juillet 2020 relative aux garanties professionnelles de paiement. Доступно по адресу <https://legilux.public.lu/eli/etat/leg/loi/2020/07/10/a582/jo>.

<sup>287</sup> Секретариат добавил этот пункт о профессиональных гарантиях для полноты анализа.

<sup>288</sup> Например, согласно результатам обследования, опубликованного в 2020 году региональными федеральными резервными банками в Соединенных Штатах, было установлено, что личные гарантии для обеспечения коммерческой задолженности используют почти 60 процентов малых предприятий, имеющих наемных работников. См. R. Simon and H. Haddon, in *Wall Street Journal*, 4 April 2021, Small-business owners feel weight of personal debt guarantees.

<sup>289</sup> Пандемия COVID-19 обострила риски для личных гарантов, и в некоторых государствах были приняты программы по смягчению таких рисков. Например, Соединенное Королевство

их семей, причем в некоторых странах это может привести также и к острой социальной стигматизации. В некоторых странах альтернативой гарантиям даже для малых предприятий могут служить гарантийные расписки, в частности, если ММП работают в определенных коммерческих секторах (например, в строительстве или публичных закупках). Гарантийные расписки обычно выпускаются страховщиком (поручителем) и содержат обещание, что страховщик выплатит другой стороне (кредитору или бенефициару) согласованную сумму при наступлении обстоятельств, изложенных в формулировке расписки, и в соответствии с основным договором между кредитором и основным должником. Гарантийные расписки имеют такую же силу, как и гарантии, но не требуют залога, в том числе денежного залога. Это позволяет ММП увеличить свой оборотный капитал и повысить ликвидность для финансирования своей деятельности. Более того, гарантийные расписки могут помочь ММП заключить договор, поскольку они обеспечивают другой стороне гарантию выполнения договора. В некоторых странах гарантийные расписки предлагаются для ММП как более дешевый инструмент, чем гарантии<sup>290</sup>. Опыт других стран показывает, что они могут не подходить для таких малых предприятий, учитывая их высокую стоимость (например, высокие надбавки за выдачу таких расписок частными компаниями)<sup>291,292</sup>.

iii) *Основные особенности режима личных гарантий, облегчающие кредитование ММСП*<sup>293</sup>

143. Как отмечалось выше (п. 136), эффективный правовой режим личных гарантий по кредитам малым предприятиям в равной степени защищает права гарантов и финансирующих сторон и не лишает последних стимулов предоставлять кредиты. В большинстве стран, как представляется, не существует специального режима для гарантий по кредитам для малых предприятий, и поэтому применяется общее законодательство о гарантиях. Некоторые положения общих режимов гарантий, например о защите гаранта или о правах и обязанностях сторон гарантийного соглашения, в равной степени применимы к гарантиям, предоставляемым по кредитам малым предприятиям. С учетом различий между национальными законами, в последующих пунктах не рассматриваются подробно технические аспекты правового режима личных гарантий, однако в них излагаются характерные особенности эффективного режима для содействия доступу ММП к кредиту с точки зрения формы личной гарантии; преддоговорного и договорного раскрытия информации и ясности в отношении прав финансирующих сторон и гарантов. Такие особенности преследуют двойную цель: они обеспечивают защиту гаранта и в то же время обеспечивают определенность для всех сторон соглашения<sup>294</sup>.

в 2020 году запретило банкам требовать личные гарантии по экстренным кредитам для малых предприятий и одновременно приняло новый план кредитования для поддержки малых предприятий, пострадавших от пандемии. См. [www.theguardian.com/politics/2020/apr/02/uk-banks-banned-from-requesting-personal-guarantees-for-loans](http://www.theguardian.com/politics/2020/apr/02/uk-banks-banned-from-requesting-personal-guarantees-for-loans).

<sup>290</sup> Например, Индия. См. Working capital crisis: Can surety bonds assure MSMEs freedom from hassle of expensive bank guarantees, February 2022, доступно по адресу [Complete education to MSME&startup|MSME Ki Pathshala](https://www.completeeducation.com/MSME&startup/MSME-Ki-Pathshala).

<sup>291</sup> Например, Соединенные Штаты Америки.

<sup>292</sup> Секретариат дополнительно проработал тему гарантийных расписок, как это указано в примечании для Рабочей группы после пункта 97 документа A/CN.9/WG.I/WP.126. Тем не менее необходимо провести дополнительные исследования, чтобы прояснить вопрос о затратах в разных странах и о том, делают ли такие затраты гарантийные расписки выгодным вариантом для ММСП (A/CN.9/1090, п. 60).

<sup>293</sup> Секретариат незначительно пересмотрел подзаголовок для большего соответствия основным положениям этого подраздела.

<sup>294</sup> Секретариат внес в этот пункт (A/CN.9/1090, п. 98) следующие изменения: i) с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 58) изменено предпоследнее предложение, чтобы подчеркнуть аспект защиты гаранта и ii) для устранения избыточного текста исключено последнее предложение.

*Примечание для Рабочей группы. В следующем варианте проекта руководства секретариат продолжит изучение различных подходов национальных законодателей к обеспечению защиты личных гарантов<sup>295</sup>.*

а. Форма личной гарантии

144. Важно, чтобы гаранты надлежащим образом осознавали риски, когда они соглашаются взять на себя обязательство погасить долги ММП. Неопытные предприниматели или предприниматели с низкой финансовой грамотностью могут не до конца понимать, что такое личная гарантия и как она может повлиять на их предприятие и личные финансы<sup>296</sup>. Чтобы свести к минимуму риски, связанные с неосведомленностью гаранта, в большинстве юрисдикционных систем законодательством требуется, чтобы любая гарантия, независимо от того, выдается ли она по кредиту малому предприятию или нет, удовлетворяла определенным формальным требованиям, чтобы обеспечить возможность принудительного исполнения, таким как правоспособность гаранта заключить договор, письменная форма<sup>297</sup>, намерение быть связанным юридическим обязательством и подпись гаранта<sup>298</sup>.

145. Чтобы еще больше свести к минимуму риск неосведомленности, в других юрисдикционных системах законодательство устанавливает такие дополнительные условия, как прямое заявление гаранта об ответственности<sup>299</sup>, нотариально заверенные письменные соглашения (которые могут включать четкое ограничение суммы гарантии для гаранта для понимания того риска, который берет на себя гарант)<sup>300</sup>; или признание гарантом своих обязательств по гарантии перед юристом, который затем должен подтвердить это признание индоссаментом на гарантийном соглашении<sup>301,302</sup>. Сбалансированные внутренние режимы обеспечивают также прозрачность и правовую определенность как для финансирующей стороны, так и для гаранта, четко устанавливая момент, когда предложение гарантии вступает в силу.

*Примечание для Рабочей группы. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть возможность формулирования рекомендации относительно формы личной гарантии, как это обсуждалось выше.*

<sup>295</sup> Для дополнительных разъяснений Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание документ A/CN.9/1090, п. 58.

<sup>296</sup> См., например, “SMEs don’t understand personal guarantee in business loans”, 2016, по адресу <https://smallbusiness.co.uk/smes-personal-guarantee-business-loans-2535607/>. Результаты этого обследования, проведенного в 2016 году, показали, что большинство предпринимателей не полностью понимают смысл личных гарантий и их значение для их предприятия и их личных финансов.

<sup>297</sup> Что касается значения термина «письменная форма», то следует отметить, что не все государства, по-видимому, признают электронные подписи (например, Германия). Вместо этого в некоторых государствах (например, в Австрии) соглашения, подписанные в электронной форме, действительны для тех, кто действует в ходе своей коммерческой деятельности в соответствии с внутренним правовым режимом электронных подписей. См. A. Schwartze, Personal Guarantees (сноска 282 выше), р. 376.

<sup>298</sup> L. Ellis, Where are the loopholes in Guarantees?, 2019, размещено по адресу <https://hallellis.co.uk/unenforceable-guarantees-legal/>.

<sup>299</sup> Например, Польша, как отмечается в A. Schwartze, Personal Guarantees (сноска 282 выше), р. 376.

<sup>300</sup> Например, Япония.

<sup>301</sup> Например, канадская провинция Альберта.

<sup>302</sup> Следует отметить, что во многих государствах эти формы защиты, как представляется, в основном предназначены для потребителей, а не для юридических лиц. В связи с этим может возникнуть вопрос о том, могут ли личные гарантии владельцев, директоров или членов ММП квалифицироваться как потребительские гарантии и, следовательно, подпадать под действие соответствующего законодательства. Единого подхода государств к этому вопросу, по-видимому, не существует. См. A. Schwartze, Personal Guarantees (сноска 282 выше), р. 379.

b. Преддоговорная и договорная обязанность раскрывать информацию<sup>303</sup>

146. Как отмечалось выше, поручительства часто выдаются непрофессиональными частными лицами, которые не обладают необходимыми знаниями и опытом и зачастую не осознают всех возможных рисков, связанных с такими обязательствами<sup>304</sup>. Чтобы помочь гарантам принять обоснованное решение, а также содействовать основанному на доверии и уверенности отношениям между сторонами, определенная информация должна раскрываться гаранту до выдачи гарантии и в течение всего срока ее действия<sup>305</sup>.

147. Поэтому в некоторых странах финансирующие стороны обязаны разъяснять гаранту общие юридические и экономические риски, связанные с гарантией, в том числе является ли она необеспеченной или обеспеченной. Кроме того, некоторые страны считают полезным, чтобы гарант был проинформирован о более конкретных рисках, связанных с финансовым положением ММП. Тот факт, что определенная информация о финансовом положении ММП может быть конфиденциальной, не влияет на обязанность предоставлять информацию, поскольку финансирующей стороне следует получить согласие ММП на ее раскрытие<sup>306</sup>. Чтобы обеспечить полную осведомленность гаранта о потенциальных рисках, связанных с гарантиями, в некоторых странах финансирующие стороны рекомендуют гаранту обратиться за независимой юридической и финансовой консультацией относительно последствий гарантии. Как отмечается ниже (см. п. 247), желательно, чтобы информация предоставлялась на понятном языке, с тем чтобы можно было сравнить условия личной гарантии с аналогичными контрактами других финансирующих сторон.

148. В ряде стран для напоминания о долгосрочном обязательстве и его потенциальном риске гарант получает в течение срока гарантии регулярные сообщения о состоянии гарантии. Чтобы гарант мог лучше оценивать свою подверженность риску на постоянной основе, желательно, чтобы предоставляемая информация охватывала как основное обязательство, так и любые другие связанные с ним дополнительные обязательства (см. п. 154). Хотя важно предусмотреть в законодательстве требование о периодическом раскрытии соответствующей информации, это следует делать таким образом, чтобы уменьшить нагрузку и затраты для финансирующих сторон (например, предусмотрев просто запрашивание информации на ежегодной основе).

149. В отдельных странах для обеспечения максимального воздействия, обязанность по раскрытию информации дополняется обязанностью предупреждать о рисках для уведомления гаранта о любых обстоятельствах, которые могут повлиять на его обязательство по исполнению, например о неисполнении со стороны ММП. Важно разъяснить в законодательстве содержание предупреждения о риске, которое должно как минимум включать информацию об обеспеченной сумме основного обязательства и любых других дополнительных обязательствах гаранта. Если условия основного обязательства изменяются таким образом, что это может нанести ущерб гаранту, то для обеспечения прозрачности и справедливости в законодательство можно включить требование о проведении консультаций с гарантом, а не просто о его информировании, поскольку он может принять решение отказаться от своего обязательства<sup>307</sup>.

<sup>303</sup> Для большей согласованности текста секретариат перенес этот подраздел в данное место (подраздел «с», пп. 105–108 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)).

<sup>304</sup> М. Damjan, А. Vlhek (сноска 279 выше), р. 20.

<sup>305</sup> Для большей согласованности секретариат исключил фразу «в зависимости от срока гарантии» перед словами «на протяжении всего срока».

<sup>306</sup> М. Damjan, А. Vlhek (сноска 279 выше), р. 35.

<sup>307</sup> См., например, *Manulife Bank of Canada v. Conlin*, [1996] 3 S.C.R. 415.

*Примечание для Рабочей группы. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть возможность формулирования рекомендации, касающейся преддоговорной и договорной обязанности раскрывать информацию в контексте личных гарантий, как это обсуждалось выше.*

с. Права и обязанности гарантов и финансирующих сторон<sup>308</sup>

150. Неопределенность в отношении прав и обязанностей сторон гарантийного соглашения может отрицательно сказаться на их готовности заключить договор и, таким образом, может уменьшить доступность кредита или увеличить его стоимость. Ясность применимого законодательства в этом отношении необходима для взаимного доверия сторон и уменьшения любой возможности злоупотребления договором. Особенно важна ясность в отношении степени и объема ответственности гаранта в случае неисполнения ММП своего обязательства; наличия любых договорных средств защиты прав гаранта (например, продление срока действия обязательства основного должника), недоступных для основного должника, и по вопросу о том, можно ли отказаться от таких средств защиты (и в какой степени).

151. Ответственность гаранта может быть по своему характеру либо субсидиарной, либо солидарной. В случае субсидиарной ответственности финансирующая сторона должна сначала потребовать от основного должника, т. е. ММП, исполнить его обязательство, прежде чем предъявлять требование гаранту, хотя в некоторых юрисдикционных системах стороны могут договориться о том, что финансирующие стороны требуют прямого погашения долга от гаранта<sup>309</sup>. Если установлена совместная и долевая ответственность (именуемая также «солидарной» ответственностью), финансирующая сторона может потребовать исполнения от должника или гаранта (в пределах гарантии). Этот принцип применяется также в отношениях между несколькими личными гарантами, которые могут обеспечивать исполнение одного и того же обязательства. Большинство гарантийных соглашений в настоящее время содержат оговорку о «совместной и долевой ответственности», в соответствии с которой каждый личный гарант несет солидарную ответственность в качестве члена группы гарантов и индивидуальную ответственность перед финансирующими сторонами за погашение долга ММП. Этот вид оговорки может легко стать причиной возникновения задолженности для гаранта, от которого требуют погасить полную сумму гарантии. Такой гарант вынужден будет вернуть долю других гарантов в рамках гарантии и столкнуться с риском длительных и дорогостоящих судебных разбирательств, если другие гаранты не смогут или откажутся платить. Для снижения рисков чрезмерной задолженности отдельных гарантов и недоверия между несколькими гарантами, что может негативно сказаться на деятельности ММП, желательно, чтобы во внутреннем законодательстве были четко указаны права каждого гаранта по отношению к гарантам-партнерам. Следует также четко определить права финансирующей стороны в отношении гарантов, а также средства правовой защиты гарантов по отношению к финансирующей стороне<sup>310</sup>.

152. Учитывая разную степень защиты, законодатели, возможно, пожелают указать, существует ли презумпция субсидиарности или солидарности ответственности — например, законодательство может устанавливать «совместную и долевую ответственность», если в гарантии об этом ничего не сказано<sup>311</sup>, — и является ли такая презумпция ответственности обязательной или же может быть изменена сторонами и какими средствами (т. е. явное соглашение). Для большей

<sup>308</sup> С учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 61) секретариат пересмотрел проект этого подраздела, изменив, в частности, подзаголовок и добавив новый вводный пункт, с тем чтобы полнее отразить права и обязанности сторон соглашения о личной гарантии.

<sup>309</sup> См. A. Schwartze, *Personal Guarantees* (сноска 282 выше), p. 375.

<sup>310</sup> Секретариат добавил эти два последних предложения для большей ясности текста.

<sup>311</sup> Например, Северная Каролина, цит. по T. Wolff в *The National Law Review* (сноска 285 выше).

определенности законодатели могут также рассмотреть вопрос о том, чтобы обязать стороны прямо договориться о субсидиарности или солидарности ответственности при заключении гарантийного договора. В случае субсидиарной ответственности важно, чтобы в законодательстве были указаны виды средств правовой защиты в отношении основного должника (если таковые предусмотрены), которые должны быть исчерпаны финансирующими сторонами, прежде чем требовать исполнения от гаранта. Такие средства правовой защиты могут включать, например, письменные уведомления, внесудебные требования, преследование должника в судебном порядке или неспособность обеспечить принудительное исполнение обязательств<sup>312</sup>.

153. Что касается объема ответственности гаранта, то она может быть ограничена или не ограничена конкретным сроком или суммой долга<sup>313</sup>. Гарантия, которая не ограничена по срокам или сумме, может быть особенно рискованной для гаранта ММП, поскольку такой гарант, возможно, будет нести ответственность по нескольким кредитам ММП перед одной и той же финансирующей стороной, не осознавая, что его личная ответственность возрастает. Кроме того, если гарантом выступает владелец ММП, то такой гарант может быть также привлечен к ответственности по ссудам, взятым ММП даже после того, как предприятие перешло другому предпринимателю. Многие страны допускают неограниченные гарантии (в редких случаях неограниченная ответственность допускается только в коммерческих отношениях), в то время как другие разрешают гарантии только с определенной максимальной суммой<sup>314</sup>. Учитывая различную степень ответственности гаранта, желательно, чтобы внутреннее законодательство разъясняло, разрешены ли ограниченные и неограниченные гарантии и применяются ли особые требования (например, наличие явного соглашения между финансирующей стороной и гарантом) в случае неограниченных гарантий. В законодательстве следует также рассмотреть случаи, когда гарантия была предоставлена бывшим владельцем ММП, и указать, может ли такой гарант быть освобожден от его обязательств или заменен новым гарантом. Аналогичным образом, в случае смерти гаранта необходимо обеспечить ясность по вопросу о том, может ли правопреемник (правопреемники) получить у финансирующей стороны освобождение от обязательств, чтобы избежать ответственности за обязательство, которое они на себя не принимали.

154. Наконец, важно разъяснить в законодательстве, какие другие обязательства, если таковые имеются, должна покрывать ответственность гаранта, например проценты по основному обязательству, ущерб в связи с неисполнением обязательств основным должником, расходы на средства правовой защиты финансирующей стороны в отношении основного должника. Например, в некоторых странах расходы на средства правовой защиты не покрываются гарантом, если это не было согласовано сторонами<sup>315</sup>. Следует вновь отметить, что для целей прозрачности, возможно, желательно создать механизмы обеспечения осведомленности гаранта о дополнительных обязательствах, которые покрывает гарантия.

<sup>312</sup> См. А. Schwartze, *Personal Guarantees* (сноска 282 выше), p. 375.

<sup>313</sup> См. М. Damjan, А. Vlahek (сноска 279 выше), p. 39.

<sup>314</sup> Например, Дания. См. А. Schwartze, *Personal Guarantees* (сноска 282 выше), p. 378.

<sup>315</sup> Например, в Австрии, Дании и Греции. См. А. Schwartze, *Personal Guarantees* (сноска 282 выше), p. 378.

**Рекомендация 3**<sup>316</sup>

В законодательстве следует:

- a) четко установить права и обязанности финансирующей стороны и гаранта в соглашении о личной гарантии; и
- b) указать, является ли ответственность гаранта субсидиарной или солидарной по отношению к обязательству основного должника.

## d. Личные гарантии владельцев ММП или членов их семей

155. Как отмечалось выше (см. п. 134), личные гарантии по ссудам ММП могут быть выданы владельцем, членом семьи (часто супругом) или другом. Когда личная гарантия выдается владельцем или членом семьи, могут возникнуть риски чрезмерной задолженности, ареста семейного имущества или личных активов членов семьи. Чтобы уменьшить такие риски, в некоторых странах частный сектор разработал страховые продукты, которые часто адаптированы к потребностям владельцев ММП. Тем не менее важно, чтобы такие риски также учитывались и устранялись в законодательстве с помощью соответствующих мер, начиная с более строгих обязательств по раскрытию информации перед заключением договора до требований в отношении согласия супруга/супруги, ограничений на виды гарантий, которые могут быть выданы, или ограничений в отношении наложения ареста на имущество семьи или членов семьи.

156. Для того чтобы владелец ММП мог выдать личную гарантию, во многих странах требуется, чтобы финансирующие стороны объяснили последствия такой гарантии супругу/супруге или даже получили письменное согласие супруга/супруги перед выдачей гарантии<sup>317</sup>. В то же время в некоторых странах существуют исключения из этого правила, и при определенных обстоятельствах согласие может не потребоваться, например, если гарантия выдается в ходе обычной деятельности предприятия владельцем или директором предприятия<sup>318</sup>.

157. Когда членов семьи просят предоставить личные гарантии в пользу ММП, они не только подвергают риску свое личное имущество, но также могут поставить под угрозу финансовую стабильность домохозяйства и межличностные отношения его членов. Тем не менее лишь в нескольких странах действуют законы, касающиеся гарантий, предоставляемых членами семей владельцев ММП или другими тесно связанными с ними лицами. В некоторых странах суды защищают уязвимых гарантов, применяя доктрины нарушения доверительных отношений, недобросовестности<sup>319</sup> или неправомерного влияния, применение которых не ограничивается личными гарантиями. Суды также объявляют гарантии связанного лица неисполнимыми, когда у такого лица не было соответствующего актива или дохода (на том основании, что гарантия считается взятой со злоупотреблением с целью использования более слабого положения заемщика)<sup>320</sup>. В других странах суды выносили решения о противоправности

<sup>316</sup> Секретариат включил эту рекомендацию в соответствии с просьбой Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 62).

<sup>317</sup> Например, Австрия, Бразилия, Нидерланды и Швейцария, как отмечается в A. Schwartze, *Personal Guarantees* (сноска 282 выше), р. 380.

<sup>318</sup> Например, Нидерланды, доступно по адресу [www.vandoorne.com/en/knowledge-sharing/blog/spousal-permission-needed-for-guarantee/](http://www.vandoorne.com/en/knowledge-sharing/blog/spousal-permission-needed-for-guarantee/), и Турция, доступно по адресу <https://ongorenlaw.com/the-consent-of-the-spouse-will-not-be-needed-in-regard-to-the-guarantee-agreement/>. Секретариат добавил фразу «в ходе... предприятия» для большей ясности.

<sup>319</sup> В общем праве Канады «сделка является недобросовестной, если более сильная сторона воспользовалась слабостью другой стороны, чтобы получить выгоду за счет более слабой стороны», см. Canadian Centre for Elder Law Studies, *Financial Arrangements Between Older Adults and Family Members: Loans and Guarantees*, 2004, р. 9.

<sup>320</sup> См. Germany, *Bunderverfassungsgericht* 6 December 2005 (1BvR 1905/02), цит. по L. Gullifer, I. Tirado, *Financing Micro-businesses and the UNCITRAL Model Law on Secured Transactions*, 2017, доступно по адресу [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3033114](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3033114).

требования финансирующей стороны выдавать супружескую гарантию лишь на том основании, что потенциальный гарант состоит в браке с лицом, желающим получить кредит<sup>321,322</sup>.

158. Отмечается также, что важно удостовериться в том, что гарант действует на основе адекватной и непредвзятой информации, в частности, если гарант может нести особые риски, вытекающие из финансового положения ММП и с учетом личных связей гаранта с владельцем ММП. Например, в некоторых странах законодательство о несостоятельности рассматривает личные гарантии членов семьи должника как субординированный долг, и гарант должен быть осведомлен об этом обстоятельстве<sup>323</sup>. Поэтому предлагается, чтобы финансирующая сторона удостоверилась в том, что гарант получил независимую консультацию и имел достаточно времени для принятия обоснованного решения по обязательству, которое может быть финансово и эмоционально обременительным<sup>324</sup>.

*Примечание для Рабочей группы. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть возможность формулирования рекомендации для решения вопросов, касающихся личных гарантий владельцев ММП, членов их семей или друзей, как это обсуждалось выше.*

е. Взыскание по гарантии

159. Если ММП выполняет платежи по кредиту в соответствии с условиями кредита, риск для гарантов обычно невелик. Тем не менее если ММП испытывает финансовые затруднения, то это может повлиять на платежеспособность личных гарантов. Если гарант не в состоянии погасить задолженность, взыскание по гарантии может привести к пожизненному долгу гаранта и его семьи, в зависимости от внутреннего законодательства, а также к сильной социальной стигматизации в некоторых странах. В некоторых юрисдикционных системах несоразмерные трудности личного гаранта могут быть смягчены режимами личной несостоятельности, которые освобождают гарантов от их неоплаченных требований после частичной оплаты или оплаты в рассрочку в течение определенного срока<sup>325</sup>. Такое освобождение от задолженности позволяет гарантам продолжать свою обычную хозяйственную деятельность, а когда гарантом выступает владелец ММП, такое освобождение облегчает возвращение к деятельности, а также может усилить его готовность к ее продолжению<sup>326</sup>. Тем не менее не все страны приняли законодательство о несостоятельности физических лиц, а некоторые из стран, в которых оно применяется, могут не иметь механизмов освобождения от ответственности или предусматривать длительный период ожидания до освобождения от обязательств, а также суровые наказания за банкротство физических лиц<sup>327</sup>.

160. В *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности для микро- и малых предприятий*. («Руководство для законодательных органов»), принятом на пятьдесят четвертой сессии ЮНСИТРАЛ в 2021 году, рекомендуется упрощенная процедура для урегулирования вопросов, связанных с личными гарантиями, предоставленными для удовлетворения коммерческих нужд ММП-должника индивидуальными предпринимателями, владельцами ММП с ограниченной ответственностью или

<sup>321</sup> См., например, *Hawkins v. Community Bank of Raymore* (United States Court of Appeals for the Eighth Circuit and Supreme Court).

<sup>322</sup> Секретариат перенес это предложение в данное место (последнее предложение пункта 111 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)) для большей согласованности текста.

<sup>323</sup> С учетом замечаний Рабочей группы на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 64), секретариат подчеркнул важность предоставления достаточной информации члену семьи, который может подвергаться особому риску в связи с предоставлением личной гарантии.

<sup>324</sup> См. M. Damjan, A. Vlahek (сноска 279 выше), pp. 35–36.

<sup>325</sup> D. Hahn, “Velvet Bankruptcy”, in *Theoretical Inquiries in Law*, 2006, vol. 7, p. 541.

<sup>326</sup> *Ibid.*, p. 540.

<sup>327</sup> World Bank, *Report on the Treatment of MSME Insolvency*, 2017, p. 34.

членами их семей, когда взыскание по этой гарантии может привести к личной несостоятельности гаранта. Этого можно добиться путем процедурной консолидации или координации соответствующих производств, т. е. в данном случае производства по делу о несостоятельности в отношении ММП и исполнительных производств в отношении гарантов. В тех случаях, когда никакого производства в отношении гаранта открыто не было, в *Руководстве для законодательных органов* разъясняется, что в законодательстве гаранту может быть разрешено передать возможные требования кредиторов на рассмотрение в рамках производства по делу о несостоятельности, открытого в отношении ММП, с тем чтобы этим требованиям можно было предоставить надлежащий режим с целью не допустить потенциальной несостоятельности гаранта. Например, на принудительное взыскание в отношении личных гарантов ММП в законодательстве может быть установлен мораторий, действующий в течение ограниченного срока, в зависимости от конкретного дела. При одобрении или утверждении плана реорганизации несостоятельного ММП компетентный орган может установить особый режим, применимый к требованию гаранта в отношении ММП, по сравнению с другими требованиями, учтенными в плане. Законодательство о несостоятельности может разрешать гарантам ММП ходатайствовать об уменьшении объема их обязательств по гарантии или освобождении от них, если эти обязательства несоразмерны с доходом гаранта, и может также разрешать гаранту производить платежи частями в течение длительного срока. Компетентному органу или иному соответствующему государственному органу может быть разрешено по своему усмотрению принимать решение об освобождении гаранта от обязательств или об ограничении объема обязательств частью задолженности, не покрываемой обязательствами ММП по погашению задолженности. Эти меры могут облегчить несоразмерно тяжелые условия для гаранта<sup>328</sup>.

161. В *Руководстве для законодательных органов* высказывается также мнение о том, что в законодательстве, ином, чем законодательство о несостоятельности, могут быть предусмотрены специальные меры защиты для особенно уязвимых гарантов, например тех гарантов, которые, как это установлено, предоставили гарантии в результате принуждения или которые находятся в зависимости от должника или имеют с ним тесные эмоциональные связи (см. п. 157 выше).

*Примечание для Рабочей группы. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли рекомендовать использование существующих международных стандартов, имеющих отношение к взысканию по личным гарантиям, как это обсуждалось выше.*

## **В. Законодательная база в отношении инструментов акционерного капитала, способствующих расширению доступа ММСП к кредитам<sup>329</sup>**

162. Хотя большинство проблем, с которыми сталкиваются ММСП и финансирующие стороны при использовании инструментов акционерного капитала, требуют внимания и принятия мер в сфере политики, налогообложения и регулирования, важную роль в обеспечении стимулов для инвестиций в акционерный капитал играет корпоративное право, включая нормы регистрации предприятий. В настоящем разделе рассматриваются предлагаемые улучшения существующей правовой базы, касающейся корпоративного управления, которое способствует переходу малых предприятий из неформального в формальный сектор экономики, обеспечивает инвесторам защиту за счет ограниченной ответственности и налагает требования по ведению учета. В данном разделе также пойдет речь о

<sup>328</sup> A/CN.9/1052, приложение, п. 93, и A/CN.9/WG.V/WP.172/Add.1, pp. 330–335.

<sup>329</sup> Секретариат поместил этот раздел (раздел E, глава IV документа A/CN.9/WG.I/WP.126) здесь согласно просьбе Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 33).

роли упрощенной регистрации предприятий в стимулировании официального признания ММСП.

## 1. Создание предприятий и их функционирование<sup>330</sup>

163. Как отмечалось ранее, многие из проблем, с которыми сталкиваются ММСП при получении кредитов, усугубляются тем, что они работают в неформальном секторе экономики. Без официального статуса ММСП не имеют доступа к банковскому сектору и вынуждены полагаться на поддержку со стороны членов семьи и друзей, микрокредитование или другие неформальные каналы, которые редко являются гарантированным источником финансирования. В некоторых странах формализация предприятия может быть дорогостоящим и обременительным процессом с высокими требованиями (например, в отношении минимального капитала), которые предприятиям, и особенно ММП, крайне сложно выполнить, что препятствует «выходу из тени» многих потенциально жизнеспособных малых предприятий. Несколько стран с различными правовыми традициями реформировали свои законы и внедрили упрощенные правовые формы для ММСП с целью облегчить формализацию таких предприятий.

164. В *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью* («Руководство по ПОО»), принятом в июле 2021 года, передовой опыт и ключевые принципы, связанные с такими реформами, обобщаются в ряд рекомендаций о том, как государство могло бы разработать и регулировать упрощенную организационно-правовую форму для ММСП, которая может наилучшим образом способствовать их созданию и устойчивости, и тем самым стимулировать предпринимательство. Такая упрощенная организационно-правовая форма могла бы облегчить вовлечение в экономическую деятельность женщин и других предпринимателей, которые могут сталкиваться с неблагоприятными культурными, институциональными и законодательными условиями, в том числе представителей молодежи и этнических меньшинств<sup>331</sup>.

165. Особое значение для доступа ММСП к кредитам имеют содержащиеся в *Руководстве по ПОО* рекомендации о наделении ММСП правосубъектностью и ограничении ответственности их владельцев. Самостоятельная правосубъектность предприятия и ограниченная ответственность его владельцев — это зачастую два тесно связанных между собой элемента. Благодаря самостоятельной правосубъектности ММСП является юридическим лицом, отдельным от своих участников — в ряде стран эта защитная мера в отношении ММСП не предусмотрена<sup>332</sup>. Неотъемлемым следствием правосубъектности ММСП является то, что его участники не несут личной ответственности по его обязательствам и долгам исключительно на том основании, что они являются участниками ММСП<sup>333</sup>. Ограниченная ответственность позволяет владельцам ММСП (и акционерам-инвесторам) принимать коммерческие решения, не опасаясь, что их личные активы окажутся под угрозой, если ММСП не будет хорошо функционировать или станет участником правовых споров. Это важно как для защиты владельцев ММСП, так и для поощрения инноваций и развития коммерческой деятельности, поскольку позволяет предпринимателям принимать коммерческие риски, не опасаясь возникновения прямой или косвенной личной ответственности в результате деятельности ММСП<sup>334</sup>. Финансовая ответственность участника ММСП ограничена фиксированной суммой — обычно размерами взноса участника в ММСП. Ограниченная ответственность владельцев и

<sup>330</sup> Секретариат изменил структуру этого раздела, чтобы найти более подходящее место для рассмотрения вопросов, связанных с формализацией предпринимательства и *Руководством ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью*, в контексте доступа к кредитованию.

<sup>331</sup> *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью*, п. 4 (вскоре будет издано).

<sup>332</sup> Там же, рекомендация 3 (вскоре будет издано).

<sup>333</sup> Там же, рекомендация 4 (вскоре будет издано).

<sup>334</sup> Там же, п. 32 (вскоре будет издано).

самостоятельная правосубъектность ММСП могут способствовать привлечению инвесторов, повышению стабильности ММСП и снижению стоимости кредитования<sup>335</sup>.

166. И последнее, но не менее важное: в Руководстве по ПОО содержится рекомендация для ММСП хранить определенные записи, содержащие, в частности: а) информацию, предоставленную в регистр предприятий; б) организационные правила, если и когда такие правила были приняты в письменном виде или другим образом зафиксированы; в) идентификационные данные бывших и нынешних назначенных управляющих, участников и бенефициарных владельцев юридических лиц, если таковые имеются, а также их последние известные контактные данные; г) финансовые ведомости, если таковые имеются; е) налоговые декларации или отчеты; ф) информацию о деятельности, операциях и финансах ММСП<sup>336</sup>. Сбор надежной информации о ММСП, в частности финансовых ведомостей и других финансовых отчетов, может способствовать привлечению будущих инвесторов-акционеров (а также облегчению доступа к услугам формальных финансовых учреждений) в результате повышения доверия к ММСП и снижения затрат, связанных с обеспечением должной осмотрительности.

## 2. Регистрация предприятия<sup>337</sup>

167. Помимо собственно регистрации предприятия, еще одним «пропуском» в формальный сектор экономики является регистрация в определенных государственных органах (чаще всего в регистре предприятий, а также в налоговых органах и органах социального обеспечения). Во многих странах регистрация в регистре предприятий является обязательным требованием для предприятий любого размера и характера деятельности, желающих получить официальный статус. Однако, как и в случае с регистрацией предприятия, процедуры регистрации в органах могут быть чрезмерно обременительными и дорогостоящими для многих малых предприятий, что может перевесить их заинтересованность в работе в формальном секторе экономики.

168. В *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий* (2019 год) («Руководство по регистру предприятий») излагаются, в частности, основные принципы и успешные виды практики регистрации предприятий, а также методы проведения необходимых реформ. Руководство направлено на упрощение и рационализацию процесса регистрации предприятий, чтобы способствовать переходу ММСП в формальный сектор экономики, благодаря чему их возможности в плане получения финансирования расширятся, а видимость для населения и рынка улучшится. В Руководстве по регистру предприятий предлагается также создать стимулы для ММСП и других предприятий, чтобы они соблюдали регистрационные требования. Такие стимулы будут различаться в зависимости от конкретных экономических, коммерческих и нормативно-правовых условий и могут включать облегчение доступа к кредитам для зарегистрированных предприятий<sup>338</sup>. В контексте государственных субсидий или программ по стимулированию роста ММСП (таких, как меры в период пандемии COVID-19) незарегистрированные предприятия, скорее всего, упустят такие преимущества.

169. Руководство по основным принципам регистра предприятий поощряет также регистрацию предприятий, которые в противном случае не обязаны были бы регистрироваться в регистре предприятий (однако, возможно, должны были обязательно регистрироваться в других публичных органах, таких как

<sup>335</sup> Там же, п. 33 (вскоре будет издано).

<sup>336</sup> Там же, рекомендация 30 (вскоре будет издано).

<sup>337</sup> Секретариат перенес этот раздел в данную часть проекта Руководства, поскольку вопросы регистрации предприятий также актуальны для ММСП, желающих официально оформить свою деятельность. Секретариат также пересмотрел этот раздел, чтобы более явно подчеркнуть значимость регистрации в контексте доступа к кредитам.

<sup>338</sup> Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий (2018 год), п. 23.

налоговые инспекции и органы социального обеспечения), и позволяет таким предприятиям воспользоваться целым рядом услуг, предоставляемых государством, регистром и другими субъектами, включая облегчение доступа к кредиту<sup>339</sup>.

170. Для улучшения отчетности и прозрачности и облегчения доступа к кредиту или привлечения инвестиций ММСП могут по желанию представлять и обнаруживать свою финансовую информацию<sup>340</sup>. Хотя ММСП, как правило, не требуется представлять информацию в том же объеме и того же уровня, что и публичным компаниям, они могут иметь серьезные стимулы для этого, особенно по мере развития и расширения деятельности. Предприятия, которые стремятся улучшить доступ к кредиту и привлечь инвестиции, возможно, пожелают подтвердить свою подотчетность путем предоставления информации, например, о своем финансовом положении и потребностях в капитале (включая прибыль и дивиденды), а также информацию о составе правления. Такие соображения вряд ли будут волновать ММСП, пока они остаются небольшими, но могут стать важными для этих предприятий по мере их роста<sup>341</sup>.

171. И последнее, но не менее важное: ММСП, которыми руководят женщины, часто чрезмерно представлены в неформальной экономике. В большинстве стран дефицит финансовых средств является, по всей вероятности, более значительным для таких предприятий, чем для тех, которые принадлежат мужчинам, что объясняется культурными предрассудками или ограничениями экономического, социального и правового характера (см. п. 6). В связи с этим в Руководстве по регистру предприятий особо рекомендуется, чтобы женщины имели равные и защищенные законом права на доступ к услугам регистрации предприятий и чтобы в требованиях, связанных с регистрацией предприятий, не проводилось дискриминации в отношении лиц, которые могут потенциально осуществить регистрацию, по причине их пола<sup>342</sup>. Необходимо также разработать меры для сбора через регистр предприятий на добровольной основе данных для регистрации предприятий обезличенных данных в разбивке по полу, что может помочь государствам в определении масштабов неформальных барьеров для создания гендерно-нейтральных рамок регистрации предприятий<sup>343</sup>.

*Примечание для Рабочей группы. Рабочая группа, возможно, пожелает i) рассмотреть вопрос о том, следует ли рекомендовать использование существующих международных стандартов, касающихся регистрации предприятий и корпоративного управления, а также упрощения регистрации предприятий, как это обсуждалось в двух разделах выше, и ii) определить другие возможные области для будущих улучшений, чтобы облегчить использование инструментов акционерного капитала для расширения доступа ММСП к кредитам.*

### **С. Другие меры по расширению доступа ММСП к кредитам**

172. Как отмечалось ранее (см. п. 98), помимо законодательных мер важную роль в облегчении доступа ММСП к кредитам играют также определенные меры политики и регулирования. Соответственно, в этой части проекта Руководства рассматриваются конкретные меры (связанные, например, с кредитной отчетностью, поддержкой реструктуризации, механизмами урегулирования споров),

<sup>339</sup> Другие преимущества включают защиту названия предприятия или торгового наименования, оценку дополнительных возможностей для роста, привлечение внимания населения и рынков. См. там же, п. 125.

<sup>340</sup> Там же, п. 155.

<sup>341</sup> Там же, сноска 20 на с. 63.

<sup>342</sup> Там же, рекомендация 34.

<sup>343</sup> Там же, рекомендация 34 и п. 175.

которые следует принимать государствам (как минимум) для содействия доступу малого бизнеса к кредитам<sup>344</sup>.

### 1. Системы кредитных гарантий<sup>345</sup>

173. Во многих странах, в частности в странах с формирующейся рыночной экономикой и странах с переходной экономикой, системы кредитных гарантий являются ключевыми инструментами политики по ликвидации дефицита финансирования ММП, которые в большинстве стран являются основными бенефициарами таких систем (в отличие от средних предприятий)<sup>346</sup>. Системы кредитных гарантий позволяют снизить риски для финансовых учреждений, поскольку они гарантируют, обычно за оплату сбора финансовым учреждением или ММП, или обоими, полное или частичное погашение кредита, выданного ММП финансовым учреждением в случае неисполнения ММП его обязательств. Выплата просроченной ссуды дает системе кредитных гарантий право требовать от ММП возврата уплаченной суммы (см. пп. 192–197).

174. Что касается дополнительных преимуществ, то системы кредитных гарантий могут помочь финансовым учреждениям решить проблемы неполноты информации и низкой прибыльности кредитования ММП<sup>347</sup>, а также могут облегчить доступ ММП к официальному кредиту, поскольку они либо устраняют, либо смягчают требования к предоставлению обеспечения, которые ММП может не выполнить, что улучшит условия кредитования ММП. Отмечаются и другие преимущества, хотя их значимость еще вызывает споры. Так, например, системы кредитных гарантий могут помочь финансовым учреждениям накопить опыт в управлении кредитами для ММП, содействуя тем самым дальнейшему развитию этого сегмента рынка; также они могут помочь ММП, которые в противном случае не были бы допущены к рынку кредитования, создать должную репутацию в плане платежеспособности, что будет способствовать получению кредитов от финансовых учреждений в будущем<sup>348</sup>.

175. ОЭСР описывает четыре основных вида систем кредитных гарантий: i) публичные системы кредитных гарантий, когда гарантия оплачивается непосредственно из правительственного бюджета, что обеспечивает высокое доверие банковского сектора к этой системе; ii) корпоративные системы гарантий, которые обычно учреждаются частным сектором (например, банками и торговыми палатами) и которые, как правило, пользуются поддержкой в результате прямого участия банковского сектора; iii) системы взаимных гарантий, когда ММП, которые имеют только ограниченный доступ к банковским кредитам, создают частную и самостоятельную организацию и управляют ею; iv) международные системы, созданные в рамках двусторонних или многосторонних правительственных инициатив или инициатив МПО/НПО, когда часто сочетаются операции фонда гарантий и деятельность по оказанию технической помощи<sup>349</sup>. В ряде стран также были созданы системы гарантий экспортных кредитов для поддержки предприятий, включая ММСП всех размеров и типов, ведущие трансграничную торговлю. Такие системы могут иметь различную природу — от

<sup>344</sup> Секретариат отредактировал начало этого раздела, чтобы он лучше соответствовал пересмотренной структуре проекта Руководства.

<sup>345</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 76), секретариат убрал формулировки предписывающего характера из нескольких пунктов этого раздела.

<sup>346</sup> Поскольку ММП являются основными бенефициарами систем кредитных гарантий, в данном разделе основное внимание уделяется именно таким предприятиям (и в основном используется аббревиатура ММП).

<sup>347</sup> OECD, Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes, 2010, p. 4.

<sup>348</sup> Ibid., pp. 4–5.

<sup>349</sup> Ibid., pp. 7–8.

государственных учреждений (например, банков) до государственно-частных партнерств<sup>350</sup>.

#### а) Публичные системы кредитных гарантий

176. Публичные системы кредитных гарантий являются одним из основных механизмов государственной поддержки для облегчения доступа ММП к кредитам. Другие механизмы аналогичного масштаба включают программы прямого кредитования, механизмы, позволяющие использовать полученные ММП кредиты в качестве предмета обременения при рефинансировании центральными банками и получении налоговых и процентных субсидий<sup>351</sup>. Такие меры со стороны государств могут преследовать различные цели, например сокращение дефицита финансирования ММП, повышение производительности и благосостояния определенных групп предпринимателей или поддержка занятости. Основным мотивирующим фактором для прямой поддержки ММП со стороны государства часто является внутренний или международный финансовый кризис или другие чрезвычайные события, негативно влияющие на способность рынка обеспечить кредитование ММП. Публичные системы кредитных гарантий оказались особенно эффективным антициклическим инструментом для преодоления негативных последствий сбоя кредитного рынка в результате таких кризисов или событий<sup>352</sup>.

177. Тем не менее ни публичные системы кредитных гарантий, ни другие механизмы государственной поддержки не могут заменить эффективное кредитование на рыночной основе, поскольку они могут нарушить рыночное равновесие, например направлять средства в непродуктивные ММП или продлевать существование компаний, которые следует ликвидировать, или же препятствовать диверсификации источников финансирования<sup>353</sup>. В частности, публичные системы кредитных гарантий могут поставить в невыгодное положение компании, не имеющие права на доступ к системам гарантий; лишить финансовые учреждения стимулов к проявлению надлежащей осмотрительности, особенно если система кредитных гарантий покрывает всю сумму убытка по кредиту; создать риск нецелевого расходования средств налогоплательщиков, из которых финансируются такие системы гарантий; и лишить ММП стимулов для перехода в категорию средних предприятий, поскольку они больше не смогут претендовать на участие в публичных системах кредитных гарантий<sup>354</sup>. Чтобы исключить такие риски и максимально полно использовать преимущества публичных систем кредитных гарантий, представляется целесообразным задействовать такие системы и другие публичные механизмы поддержки в качестве дополнения к рыночным системам кредитования, ориентируясь на решение тех проблем, с которыми рыночное кредитование не справляется. Это также позволит странам расширить возможности участия ММП и финансирующих структур в финансовых операциях. Например, публичные системы кредитных гарантий могут побудить финансирующую сторону предоставить дополнительный негарантированный кредит ММП, которое уже получило от финансирующей стороны кредит с использованием системы кредитных гарантий<sup>355</sup>.

<sup>350</sup> См., например, <https://www.oecd.org/mena/competitiveness/ismed-export-credit-agencies.htm>. Секретариат добавил информацию о внешних системах кредитных гарантий в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 78).

<sup>351</sup> M. Dubovek and S. Owada, Secured Lending Stimulants: the Role and Effects of Public Credit Guarantees in Japan, U. PA. ASIAN L. REV. Vol. 16, 2021, p. 378.

<sup>352</sup> Ibid., pp. 374–427.

<sup>353</sup> Ibid., p. 416.

<sup>354</sup> The World Bank and FIRST Initiative, 2015, Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs, p. 120.

<sup>355</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа просила секретариат пояснить в этом пункте (п. 166 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), что системы кредитных гарантий не являются альтернативой рыночному кредитованию (A/CN.9/1090, п. 77). Секретариат заменил последнее предложение этого пункта, чтобы подчеркнуть взаимодополняющий характер систем кредитных гарантий и рыночного кредитования.

*Критерии эффективности публичных систем кредитных гарантий**Основы публичных систем кредитных гарантий*

178. Системы кредитных гарантий должны функционировать на основе принципов подотчетности и прозрачности, а также стремиться эффективно и надлежащим образом расходовать государственные ресурсы<sup>356</sup>. Государства могут обеспечить соблюдение этих принципов путем установления их *ante* целей и критериев эффективности таких систем и регулярного проведения оценки как их эффективности, так и их влияния на рынок (как положительного, так и отрицательного)<sup>357</sup>. Хотя нормы коммерческого права и механизмы справедливого урегулирования споров, включая внесудебные разбирательства, играют ключевую роль в создании благоприятных условий для работы систем кредитных гарантий, архитектура и функционирование эффективных систем зависят от комплекса законодательных и регулятивных мер, в рамках которых обычно учитываются такие аспекты, как правовая база этих систем, квалификационные критерии для ММП и финансовых учреждений и цели предоставления кредита, снижение риска, требования к обеспечению, сборы и устойчивый характер, а также возмещение любых убытков по кредитам со стороны систем кредитных гарантий.

179. В *Принципах для публичных систем кредитных гарантий для МСП* (Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs), подготовленных Всемирным банком и ПЕРВОЙ инициативой (FIRST Initiative) в 2015 году<sup>358</sup>, указывается, что такая нормативно-правовая база может быть частью законодательства о компаниях или банках или законодательных актов о конкретной категории учреждений. Желательно, чтобы в государствах, в которых гарантии прямо выдаются центральным правительством, а не независимыми структурами, созданными специально для этих целей (см. п. 180), вопрос об ответственности государства за предоставление такой услуги регулировался применимым законодательством.

180. Публичная система кредитных гарантий может быть учреждена в качестве самостоятельной организации, обладающей правосубъектностью, и при этом допускается, что правительство может сохранять право собственности и право контроля в отношении этой организации. В последнем случае в нормативно-правовой базе следует разъяснить следующие вопросы: i) каким образом государство будет осуществлять свое право собственности; ii) кто будет представлять государство (например, какое-либо министерство или агентство и т. д.) и какой правительственный орган будет осуществлять надзор над системой; iii) общие условия, применимые к государственным инвестициям; iv) взаимоотношения между государством как акционером и советом директоров и руководством системы; v) источники финансирования системы. В случае систем кредитных гарантий, которые государство создает в партнерстве с частным сектором, четко определенные обязательства обеих сторон будут способствовать защите прав миноритарных акционеров (зачастую это структуры частного сектора) и стимулировать их активное участие в процессах управления и принятия решений<sup>359</sup>.

181. Для эффективной работы важно указать в мандате сектор (секторы) ММП, на который (которые) нацелены усилия системы, и основные направления ее

<sup>356</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 76), секретариат упомянул «прозрачность» публичных систем кредитных гарантий в самом начале соответствующего раздела. Кроме того, он подчеркнул важность «подотчетности» таких систем.

<sup>357</sup> См. EBCI – Vienna Initiative, Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe – a report by the Vienna Initiative Working Group on Credit Guarantee Schemes, 2014, p. 55.

<sup>358</sup> Эти принципы охватывают четыре области: i) нормативно-правовая база; ii) корпоративное управление и управление рисками; iii) операционная основа; iv) мониторинг и оценка. В этом разделе проекта Руководства основное внимание уделяется тем аспектам Принципов, которые имеют отношение к его сфере применения.

<sup>359</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), p. 14.

коммерческой деятельности, и этот мандат должен быть достаточно широким для учета циклических изменений в целевом секторе (секторах)<sup>360</sup>. Не менее важным является наличие механизмов для периодического пересмотра мандата с целью оценки его актуальности с течением времени. Помимо выдачи кредитных гарантий мандат может предусматривать оказание других услуг, таких как представление информации, техническая помощь, подготовка кадров и консультирование<sup>361</sup>. Управленческая самостоятельность и подотчетность системы кредитных гарантий при осуществлении мандата крайне важны, и для их обеспечения необходимо исключить влияние политических факторов на ее повседневное функционирование<sup>362</sup>. Без достаточного финансирования система кредитных гарантий не сможет эффективно выполнять свой мандат. Для обеспечения наличия финансирования на достаточном уровне желательно, чтобы в законодательной или нормативной базе была установлена необходимая сумма и определены обязанности государства в отношении предоставления первоначального капитала и дополнительных субсидий в течение всего срока деятельности системы кредитных гарантий<sup>363</sup>.

182. Ввиду своих потенциальных обязательств публичные системы кредитных гарантий могут подвергать государство значительным бюджетным рискам, приводящим к непредвиденным оттокам денежных средств и увеличению долга. Для минимизации таких рисков важно, чтобы государство провело долгосрочную оценку бюджетных последствий систем кредитных гарантий до их создания. При проведении тщательной оценки фискального риска обычно учитываются факторы, которые могут повлиять на общую финансовую устойчивость системы, а также варианты распределения риска между сторонами (т. е. системой кредитных гарантий, кредитно-финансовыми учреждениями и заемщиками), связанными с системой.

#### *Квалификационные критерии*

183. Эффективные системы кредитных гарантий должны исходить из ясных и прозрачных квалификационных критериев в отношении ММП, кредитно-финансовых учреждений и кредитов, которые должны быть общедоступными и регулярно пересматриваться. Прозрачность и ясность таких критериев также позволят государству избежать нецелевого использования государственных средств, вложенных в деятельность системы кредитных гарантий. Что касается ММП, то важно разъяснить, может ли зарегистрированный или единоличный владелец рассматриваться как ММП, отвечающее установленным критериям, а также в каком секторе они работают. Дополнительные критерии могут включать размеры (обычно определяемые исходя из максимального числа сотрудников, стоимости активов и объема продаж), подсектор<sup>364</sup> или минимальное время работы<sup>365</sup>. В некоторых государствах в число юридических требований включается наличие связи с юрисдикционной системой, в которой выдается гарантия, например с местом ведения коммерческой деятельности<sup>366</sup>. Желательно, чтобы

<sup>360</sup> Ibid., p. 15.

<sup>361</sup> Ibid.

<sup>362</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 77), секретариат заменил термин «правительственный надзор», прокомментировав вопрос о влиянии политических факторов на публичные системы кредитных гарантий.

<sup>363</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), p. 13.

<sup>364</sup> Ibid., p. 18.

<sup>365</sup> См., например, малайзийскую систему BizSME, которая предусматривает требование о минимальном времени работы, как правило от 1 года до 5 лет.

<sup>366</sup> В некоторых случаях (например, в Объединенных Арабских Эмиратах) предприятие должно принадлежать или управляться гражданами данной юрисдикционной системы, чтобы избежать предоставления гарантий предприятиям, не имеющим реальной связи с поддерживающей юрисдикционной системой. В других случаях, например в Ирландии, системы кредитных гарантий могут отказать предприятиям, которые являются частью более широкой корпоративной группы или значительная доля которых принадлежит публичным органам или иностранным инвесторам.

государства могли расширить квалификационные критерии для предприятий, которые могут воспользоваться услугами таких систем, в случае серьезного финансового кризиса или других чрезвычайных ситуаций, влияющих на национальную экономику<sup>367</sup>.

184. В соответствии с применимой нормативно-правовой базой системы кредитных гарантий могут принимать программы, предназначенные для подклассов компаний<sup>368</sup>, например для предприятий, начинающих предпринимательскую деятельность, предприятий-экспортеров и высокотехнологичных предприятий, или же для конкретных предпринимательских групп, например для женщин или молодежи, с тем чтобы стимулировать предпринимательство в этих сегментах. Аналогичным образом, системы кредитных гарантий могут составлять перечни ММП, не отвечающих установленным критериям (на основе, например, их кредитного профиля и репутации в плане платежеспособности)<sup>369</sup>, или могут прямо исключать конкретные подсекторы из сферы своей работы<sup>370</sup>.

185. Кредитно-финансовые учреждения также выигрывают от наличия четких квалификационных критериев, сформулированных на основе объективных показателей, таких как их способность обслуживать малые предприятия и управлять рисками<sup>371,372</sup>. К числу кредитно-финансовых учреждений, отвечающих квалификационным критериям, обычно относятся, в частности, коммерческие банки, банки развития, лицензированные кредитные учреждения или контролируемые небанковские поставщики финансовых услуг<sup>373</sup>, кредитные кооперативы<sup>374</sup> или некоммерческие организации, основной целью которых является поддержка развития малого бизнеса<sup>375,376</sup>. Возможность включения других категорий финансовых учреждений, отвечающих квалификационным критериям, поможет странам удовлетворить потребности в быстром предоставлении ликвидных средств в случае масштабного стихийного бедствия или финансового кризиса<sup>377</sup>.

<sup>367</sup> Например, во время пандемии COVID-19 многие страны расширили квалификационные критерии, включив конкретные отрасли или предприятия, и даже крупные компании, работающие в стратегически важных секторах. См. IMF, Special Series on COVID-19, 2020, Legal Considerations on Public Guarantees Schemes Adopted in Response to the COVID-19 Crisis, p. 2.

<sup>368</sup> Некоторые системы кредитных гарантий специально предназначены для оказания помощи предприятиям, работающим в определенных секторах, которые считаются уязвимыми или неблагоприятными с точки зрения доступа к кредитам, например фермерским хозяйствам или предприятиям обрабатывающей промышленности (см., например, Нигерийский фонд гарантирования сельскохозяйственных кредитов).

<sup>369</sup> На Мальте и в Ирландии могут исключаться предприятия, которые были объявлены банкротами или заключили соглашения о реструктуризации с кредиторами, или чьи управляющие или административные сотрудники были осуждены за такие должностные преступления, как мошенничество, коррупция или отмывание денег.

<sup>370</sup> Например, в Литве поддержка не предоставляется фирмам, занимающимся азартными играми, производством и продажей боеприпасов, табака и алкоголя.

<sup>371</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), p. 18.

<sup>372</sup> Некоторые страны прямо не устанавливают или не публикуют общие квалификационные критерии для кредитно-финансовых учреждений (например, Словения), а другие страны определяют отвечающие требованиям кредитно-финансовые учреждения на основе общих абстрактных критериев (например, Чили) или посредством исчерпывающего перечня аккредитованных учреждений, прошедших процедуру проверки (например, Индия или Новая Зеландия).

<sup>373</sup> Например, на Филиппинах.

<sup>374</sup> Например, в Бразилии.

<sup>375</sup> Например, в Египте, где программа SEB реализуется через подрядные НПО.

<sup>376</sup> Секретариат улучшил это предложение для большей ясности текста.

<sup>377</sup> Например, во время пандемии COVID-19 некоторые государства включили в категорию кредиторов небанковские финансовые организации (например, организации, работающие с электронными деньгами, и поставщиков платежных услуг в Испании или национальную почтовую службу в Швейцарии). См. IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), p. 2, и M. Dreuer and K. Nygaard, 2020, Lessons Learned in Designing and Implementing Support for Small Businesses, размещено по адресу <https://som.yale.edu/blog/lessons-learned-in-designing-and-implementing-support-for-small-businesses>. См. также примеры по

186. Наконец, четкие законы или нормы относительно того, какие виды кредитов могут получить гарантии, позволят избежать дискреционных или произвольных решений со стороны системы кредитных гарантий, которые могут поставить под угрозу ее эффективность. В этой связи было бы желательно указать, что кредиты будут выдаваться как для покрытия операционных расходов (например, заработная плата, арендные платежи, коммунальные услуги), так и для инвестирования, поскольку в первом случае это помогает сохранять рабочие места в ММП, которым угрожает несостоятельность по причине недостаточного краткосрочного кредитования, а во втором случае способствует созданию новых рабочих мест и долгосрочному экономическому росту<sup>378</sup>.

*Снижение рисков, связанных с публичными системами кредитных гарантий*

187. Как отмечалось выше, публичные системы кредитных гарантий могут подвергать правительства высоким фискальным рискам, поскольку у государства может не хватать средств, необходимых для обслуживания обязательств, вытекающих из задействованных гарантий, особенно во время кризисов. В качестве общего принципа, решения о создании публичной системы кредитных гарантий должны следовать процессу, который обеспечивает понимание лицами, ответственными за разработку политики, рисков, связанных с системой кредитных гарантий. Это можно обеспечить различными методами — от информирования парламента о видах таких систем и последствиях их использования и о том, как они могут повлиять на государственный бюджет, до получения одобрения парламента на создание системы. Кроме того, при создании системы кредитных гарантий государства могут использовать различные механизмы снижения рисков ее функционирования. Например, они могут установить максимальный предел в виде фиксированной суммы или в процентах от общей суммы обязательств системы. Такой предельный уровень может быть постоянным или пересматриваться через определенные промежутки времени. В качестве альтернативного варианта они могут установить предельный размер индивидуальных кредитов, гарантируемых системой кредитных гарантий<sup>379</sup>. Государства могут также применять механизм комиссий, основанных на оценке риска, при котором за более рискованные кредиты должны уплачиваться более высокие гарантийные сборы. Это может предусматривать определение различных категорий риска, при этом для каждой категории будет предусматриваться заранее установленная стандартная ставка комиссии.

188. Одним из наиболее распространенных способов ограничения риска морального ущерба для кредитно-финансовых учреждений является установление частичных гарантий, использующих механизм коэффициента покрытия для определения процентной доли кредитного риска, покрываемой гарантиями системы кредитных гарантий. Эти механизмы должны быть хорошо продуманными, чтобы они могли обеспечить адекватную защиту кредитно-финансовых учреждений в случае неисполнения ММП своих обязательств, а также имели стимулы для регулярного мониторинга показателей деятельности ММП. Например, установление коэффициента покрытия на высоком уровне может быть весьма привлекательным для кредитно-финансовых учреждений, поскольку они будут защищены от кредитного риска, однако такое решение, вероятно, не будет побуждать их к принятию мер по надлежащему контролю и мониторингу рисков,

---

Филиппинам, Канаде или Австралии. Чтобы получить право на участие в таких системах кредитных гарантий, от заявителей может потребоваться определенным образом продемонстрировать, что они пострадали от COVID-19, например из-за неполучения ожидаемых и регулярных денежных потоков или сокращения оборота, или из-за роста операционных расходов в условиях, вызванных пандемией.

<sup>378</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), pp. 18–19.

<sup>379</sup> Во время пандемии COVID-19 многие государства временно увеличили предельный размер кредита, используя такие критерии, как категория и размер предприятия или доходы ММП. В некоторых государствах применимое законодательство допускало исключения в каждом конкретном случае с учетом интересов национальной безопасности, защиты рабочих мест или значимости предприятия для национальной экономики. См. IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), p. 3.

что может подталкивать системы кредитных гарантий к принятию чрезмерно высоких рисков (например, к предоставлению кредитных гарантий ММП, которым присущ высокий уровень риска), тем самым создавая опасность для своего устойчивого функционирования<sup>380</sup>. С другой стороны, если система кредитных гарантий принимает на себя лишь небольшую долю риска, то финансовые учреждения могут не проявить интереса к этой программе<sup>381</sup>. Решения относительно коэффициента покрытия государства, как правило, принимают с учетом стратегических потребностей. Сбалансированное распределение рисков между системой кредитных гарантий и кредитно-финансовым учреждением, безусловно, стимулировало бы последнее внимательно следить за результатами деятельности ММП в части, касающейся кредитов<sup>382</sup>. Коэффициент покрытия должен быть четко указан в соглашении между системой кредитных гарантий и финансовым учреждением, и в таком соглашении должно быть также прописано, каким образом распределяются убытки между двумя сторонами.

189. Поскольку распределение рисков между системами кредитных гарантий и кредитно-финансовыми учреждениями зависит от их функций и обязанностей, важно, чтобы такие функции и обязанности были четко определены в правовой базе. Было бы полезно, в частности, разъяснить, что принятие решения о кредитовании относится исключительно к компетенции финансовых учреждений, и определить критерии, на которых такие решения должны основываться (например, платежеспособность ММП; в какой степени гарантированный кредит соответствует коммерческим интересам и ожидаемым рискам финансового учреждения; может ли гарантированный кредит использоваться в качестве предмета обременения для получения доступа к механизмам предоставления ликвидных средств центрального банка), и что система кредитных гарантий несет ответственность за одобрение конкретных гарантий<sup>383</sup>.

190. Может также возникать риск морального ущерба, связанный с действиями ММП, поскольку они могут представить вводящую в заблуждение информацию или не раскрыть конфиденциальную информацию кредитно-финансовому учреждению, и практические методы распределения рисков могут способствовать предупреждению такого риска. Одним из рекомендуемых методов является установление для ММП требования предоставить обеспечение, поскольку это свидетельствует о намерении вернуть кредит. В то же время избыточные требования к предоставлению обеспечения могут противоречить целям гарантии, и системе кредитных гарантий следует взаимодействовать с кредитно-финансовым учреждением с целью определения надлежащего уровня требуемого обеспечения, который позволит ограничить риск морального ущерба со стороны ММП, но не лишит их стимулов обращаться с просьбами о предоставлении кредитов<sup>384</sup>.

### *Сборы*

191. Сбор за выдачу гарантии обычно устанавливается в соответствии с нормативно-правовой базой системы кредитных гарантий, а не на разовой основе, и, как правило, взимается либо по фиксированной, либо по переменной единообразной ставке. При определении сбора было бы логично обеспечить баланс между целями программы гарантий и ее финансовой устойчивостью. Сборы вместе с доходом, получаемым системой кредитных гарантий от

<sup>380</sup> IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), p. 2.

<sup>381</sup> R. Ayadi and S. Gadi, Access by MSMEs to Finance in the Southern and Eastern Mediterranean: What role for credit guarantee schemes?, MedPro Technical Report, 2013, p. 11.

<sup>382</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила (A/CN.9/1090, п. 77) отразить в этом пункте (п. 177 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), что коэффициент покрытия может повлиять на мониторинг финансирующими сторонами результатов деятельности заемщиков. Секретариат учел это замечание, добавив два новых предложения: i) после вступительного предложения; и ii) перед заключительным.

<sup>383</sup> IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), p. 4.

<sup>384</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), p. 20.

инвестиционной деятельности и любых правительственных субсидий, должны покрывать затраты на совершаемые операции и ожидаемые расходы по кредитным рискам. Прозрачность принципов установления размера сборов поможет сделать систему кредитных гарантий более привлекательной для ее потенциальных пользователей. Возможность корректировки сборов в зависимости от конкретных условий страны обеспечивает устойчивость системы<sup>385</sup>. Например, для борьбы с серьезными кризисами, затрагивающими экономические структуры в целом, некоторые государства устанавливают предельные размеры сборов, которые могут взиматься, или запрещают взимать такие сборы<sup>386</sup>.

*Неисполнение обязательств ММП и возмещение убытков по кредиту*

192. Для эффективного функционирования системы кредитных гарантий, а также для формирования и поддержания доверия к ней со стороны кредитных учреждений необходимы оперативные и прозрачные процедуры на случай неисполнения ММП своих обязательств, включая рассмотрение претензий кредитуемых учреждений<sup>387</sup>. Для этого в нормативно-правовой базе и заключаемых соглашениях следует предусмотреть конкретные обстоятельства, при которых требуется вмешательство системы кредитных гарантий, например в случае открытия производства по делу о несостоятельности в отношении ММП или в случае задержки выплат ММП по кредиту<sup>388</sup>.

193. В некоторых юрисдикциях<sup>389</sup> гарантии, выдаваемые системами кредитных гарантий, считаются независимыми гарантиями, если обязательство гаранта не связано с основным долгом (см. п. 137). В других юрисдикциях система кредитных гарантий несет субсидиарную ответственность (см. п. 139), т. е. исполнение или действительность гарантии зависит от исполнения или действительности обязательства основного должника, однако предварительный платеж системы финансовому учреждению может быть осуществлен на основе ожидаемых убытков после неисполнения<sup>390</sup>. Если осуществление финансовым учреждением взыскания по гарантии увязывается с возникновением «убытков», то необходимо разъяснить, когда и каким образом будет устанавливаться, что убытки возникли и что финансовое учреждение понесло такие убытки<sup>391</sup>. В то же время было бы желательно, чтобы кредитно-финансовые учреждения перед предъявлением своих требований сначала изучали альтернативные решения для взыскания платежа с ММП, включая пересмотр графика погашения кредита<sup>392</sup>.

194. Четкие и прозрачные процедуры выплат по гарантии позволят избежать дорогостоящих споров между кредитно-финансовыми учреждениями и системами кредитных гарантий. В соглашениях, заключаемых между системой финансовых гарантий и финансовым учреждением, следует четко указывать условия, при которых требование будет приниматься, максимальный размер невыплаченной суммы, покрываемый гарантией, и предельный срок для урегулирования требований — это первый шаг к сохранению здоровых взаимоотношений между двумя сторонами. Обычно на практике требуется установить минимальный обязательный срок ожидания, прежде чем можно будет предъявить требование к системе кредитных гарантий после выплаты средств по предоставленному

<sup>385</sup> Секретариат исключил упоминание о корректировке сборов, взимаемых системами кредитных гарантий, с учетом истории кредитных убытков и изменений на рынках в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 77).

<sup>386</sup> Такими, например, как кризис, вызванный пандемией COVID-19. В этой связи см. IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), п. 3.

<sup>387</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), п. 22.

<sup>388</sup> Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), SMEs' Credit Guarantee Schemes in Developing and Emerging Economies: Reflections, Setting-up Principles, Quality Standards, 2014, p. 59.

<sup>389</sup> Например, Италия и Соединенные Штаты. IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), п. 5.

<sup>390</sup> Например, Нидерланды и Франция. Ibid., p. 5.

<sup>391</sup> Ibid.

<sup>392</sup> The World Bank and FIRST Initiative (сноска 354 выше), п. 22.

кредиту, а также предлагается оговорить максимальный срок после несовершения платежа (платежей), который не должен зависеть от возбуждения юридических процедур в отношении ММП<sup>393</sup>. Кроме того, желательно включить в соглашение положение о необходимости представления подробного письменного разъяснения в случае отклонения требования<sup>394</sup>.

195. Наконец, необходима ясность в отношении прав системы кредитных гарантий после осуществления платежа по гарантии<sup>395</sup>. Общий юридический принцип состоит в том, что права или требования кредитно-финансового учреждения к ММП или другим должникам уступаются системе кредитных гарантий (статутная суброгация). Для обеспечения информирования всех сторон важно, чтобы право суброгации было четко указано в условиях гарантии и чтобы в этом положении было явным образом указано, что система кредитных гарантий может воспользоваться таким правом, не дожидаясь получения финансовым учреждением выплаты любых других сумм, не покрываемых гарантией. Основопологающим условием для эффективного осуществления статутной суброгации является, конечно, то, что внутреннее законодательство признает суброгацию публичных систем кредитных гарантий как имеющую исковую силу. Чтобы усилить свои права суброгации, некоторые системы кредитных гарантий могут заключить отдельное соглашение с ММП, в соответствии с которым предприятие обязуется возместить системе кредитных гарантий ущерб в отношении любого произведенного платежа.

196. Публичная система кредитных гарантий может обладать правами суброгации в отношении слишком многих кредитно-финансовых учреждений, что может угрожать ее финансовой устойчивости. Для снижения такого риска предлагается предоставить системам кредитных гарантий возможность конвертировать гарантированные кредиты в акционерные или квазиакционерные инструменты и передавать обязательства другим государственным учреждениям (например, банкам развития) или специализированным инвестиционным фондам, которые могут лучше управлять такими позициями. В случае гарантированных кредитов микропредприятий преобразование долга в квазиакционерный инструмент, например в будущие налоговые обязательства, может быть более реалистичным вариантом, учитывая высокие затраты на мониторинг инвестиций в акционерный капитал<sup>396</sup>.

197. Если система кредитных гарантий предоставляет только частичные гарантии, то и система, и кредитно-финансовая организация могут иметь требование к неплатежеспособным ММП. Для повышения эффективности в соглашении можно указать, несут ли финансовое учреждение или система кредитных гарантий, или же обе стороны ответственность за взыскание долга с ММП. Чтобы максимизировать результат, системе кредитных гарантий, возможно, целесообразно поручить эту задачу финансовому учреждению, поскольку финансовые учреждения, как правило, имеют больше возможностей для получения информации о ММП и потенциально более существенные стимулы для возврата долга. В некоторых государствах<sup>397</sup> кредитно-финансовое учреждение обязано выступать в качестве агента системы кредитных гарантий на этапе принудительного исполнения<sup>398</sup>.

#### **b) Частные системы гарантий**

198. Как отмечалось выше (см. п. 175), системы кредитных гарантий могут также напрямую финансироваться и управляться частным сектором и могут принимать форму систем корпоративных гарантий или взаимных гарантий. Первые

<sup>393</sup> Ibid.

<sup>394</sup> Ibid.

<sup>395</sup> Ibid.

<sup>396</sup> См. <https://blogs.worldbank.org/psd/protection-reallocation-public-credit-guarantee-schemes-post-pandemic-world>.

<sup>397</sup> Например, в Чили. См. IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 367 выше), p. 5.

<sup>398</sup> Ibid.

могут быть компаниями с ограниченной ответственностью или публичными компаниями с ограниченной ответственностью, деятельность которых регулируется законодательством о компаниях. В некоторых юрисдикциях системы корпоративных гарантий считаются специализированными финансовыми учреждениями, и регулирование их деятельности осуществляется аналогично регулированию деятельности банков<sup>399</sup>.

199. Системы взаимных гарантий обычно создаются независимыми ММП или ассоциациями их представителей с целью предоставления гарантий только своим членам<sup>400</sup>. Они часто принимают юридическую форму кооператива, и их деятельность регулируется соответствующим внутренним законодательством. Когда такие системы создаются непосредственно ММП, эти предприятия обеспечивают формирование капитала, участвуют в принятии решений и несут совместную ответственность за непогашенные кредиты. Когда систему создают ассоциации представителей предприятий, ответственность за ее работу несут такие ассоциации<sup>401</sup>. Хотя они в основном финансируются за счет членских взносов, в некоторых странах системы взаимных гарантий функционируют при той или иной форме государственной поддержки<sup>402</sup>.

200. Финансовые учреждения могут счесть выгодным кредитование в рамках систем взаимных гарантий, поскольку организация, осуществляющая надзор за системой взаимных гарантий, может облегчить оценку рисков и контроль за погашением кредита. Это может значительно снизить административные расходы финансового учреждения. Что касается спроса, то заимствование в рамках системы взаимных гарантий может улучшить доступ к кредитам для жизнеспособных ММП, поскольку системы взаимных гарантий могут быть лучше приспособлены для оценки их кредитных заявок, чем публичные системы кредитных гарантий. Кроме того, благодаря своей переговорной позиции системы взаимных гарантий могут договариваться с кредитно-финансовыми учреждениями о более низких процентных ставках по кредитам, чем отдельные ММП.

201. Тем не менее в работе систем взаимных гарантий существуют проблемы, которые могут повлиять на их долгосрочную устойчивость. Это, в частности, высокий уровень фрагментации, так как большинство таких систем обслуживают ограниченный круг предприятий; низкие показатели экономии, обусловленной масштабами операций, при предоставлении гарантий при относительно высоких операционных затратах; подверженность высоким рискам из-за ограниченного географического и отраслевого охвата. В некоторых странах эти проблемы привели к слиянию или консолидации различных систем взаимных гарантий для снижения стоимости обслуживания и расширения предложения гарантийных инструментов. В свою очередь это привело также к повышению технической компетентности организаций, осуществляющих надзор за такими системами, а также совершенствованию их методов работы и стратегий<sup>403</sup>.

### с) Международные системы кредитных гарантий

202. В странах, где систем кредитных гарантий не существует (из-за нехватки ресурсов или же в нестабильных и затронутых конфликтами странах) или существовавшие в прошлом аналогичные системы не дали результатов и нуждаются в переориентации, может потребоваться международная помощь для создания и поддержки деятельности систем кредитных гарантий. Поэтому ряд международных или региональных организаций, включая глобальные и региональные банки

<sup>399</sup> GIZ, SMEs' Credit Guarantee Schemes in Developing and Emerging Economies, 2014, p. 22.

<sup>400</sup> Ibid.

<sup>401</sup> L. Cusmano, SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises, in OECD SME and Entrepreneurship Papers No. 1, 2013, p. 24.

<sup>402</sup> OECD, Credit Guarantee Schemes (сноска 347 выше), pp. 8–9.

<sup>403</sup> L. Cusmano, SME and Entrepreneurship Financing (сноска 401 выше), pp. 67–68.

развития (например, Всемирный банк<sup>404</sup>, Азиатский банк развития<sup>405</sup>, Африканский банк развития), создали международные системы кредитных гарантий в партнерстве с местными организациями, включая публичные органы (например, министерства), финансовые учреждения, ассоциации частного сектора или НПО. Среди международных организаций можно отметить ПРООН<sup>406</sup> и Фонд капитального развития Организации Объединенных Наций, которые занимаются продвижением международных систем гарантий в сотрудничестве либо с национальными правительствами, либо с банками развития. Существуют также системы кредитных гарантий, финансируемые из частных источников, которые действуют на региональном или международном уровне, например системы, находящиеся в ведении Фонда Грамин, который оказывает помощь местным и региональным микрофинансовым учреждениям и другим подобным организациям.

203. Создание международных систем кредитных гарантий обычно сопровождается предоставлением пакета технической помощи, чтобы облегчить их разработку и реализацию<sup>407</sup>. Такие системы могут преследовать различные цели, например поддержка развития ММП в целом<sup>408</sup> или отдельных групп предпринимателей (например, женщин, молодежи, групп меньшинств и т. д.), или ММП, занятых в определенных секторах (например, цифровые технологии или сельские предприятия)<sup>409</sup>.

## 2. Меры, облегчающие оценку кредитоспособности ММСП<sup>410,411</sup>

204. Ключевым элементом любого кредитного соглашения является решение финансирующего учреждения о том, предоставлять или не предоставлять кредит заемщику. Соображения должной осмотрительности требуют, чтобы финансирующие учреждения правильно оценивали кредитоспособность заемщика, т. е. уровень риска, способность и готовность погасить кредит. Это может создавать трудности в случае крупных компаний, для которых подробные сведения о коммерческих показателях, финансовой отчетности и подверженности финансовым рискам могут быть легко доступны. Однако в случае ММСП, особенно ММП и стартапов (к которым в основном относится данный раздел) такая проверка может требовать больше усилий и средств, поскольку данные о них могут быть ненадежными или неточными либо вообще отсутствовать.

205. Из-за такого информационного дисбаланса финансисты зачастую менее охотно предоставляют кредиты ММП, чем более крупным компаниям. Это, в свою очередь, снижает возможности ММП в плане доступа к кредитам, поскольку может приводить к требованию предоставить в качестве обеспечения активы (которых у ММП может не быть) или личные гарантии, предложению

<sup>404</sup> См. [www.worldbank.org/en/topic/sme/finance](http://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance).

<sup>405</sup> См., например, “ADB to Provide Local Currency Lending to Support MSMEs Growth in Kazakhstan | Asian Development Bank”.

<sup>406</sup> Например, ПРООН оказала поддержку Министерству туризма, торговли и промышленности (МТП) и Национальному коммерческому банку Тимора-Лешти в создании механизма кредитных гарантий для ММСП, нуждающихся в финансовой помощи.

<sup>407</sup> A. Green (2003), Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises - An Effective Instrument to Private Sector-led Growth, p. 19.

<sup>408</sup> Например, целью Африканского гарантийного фонда (АГФ), созданного под эгидой Африканского банка развития, является существенное расширение доступа МСП к финансированию. См. [www.iadb.org/en/idb-finance/guarantees](http://www.iadb.org/en/idb-finance/guarantees).

<sup>409</sup> См., например, программу USAID и Корпорации по финансированию развитию (КФР) в Замбии, где они сотрудничают с тремя разными банками в целях предоставления гарантированных кредитов для различных секторов и целей, [www.usaid.gov/documents/development-finance-corporation](http://www.usaid.gov/documents/development-finance-corporation).

<sup>410</sup> Секретариат пересмотрел название этого раздела в соответствии с высказанной Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии просьбой (A/CN.9/1090, п. 79) более широко осветить меры, облегчающие оценку кредитоспособности ММП.

<sup>411</sup> В соответствии с результатами обсуждений, проведенных Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 79), секретариат внес в этот раздел редакционные поправки, чтобы исключить проявления директивного подхода.

услуг или продуктов, не соответствующих потребностям, или даже к неблагоприятному отбору. В целях выравнивания информационного дисбаланса Группа двадцати и ОЭСР рекомендуют развивать информационные инструменты для оценки кредитного риска, обеспечивающие точную оценку риска при финансировании малого бизнеса, и, насколько это возможно, стандартизировать информацию о кредитных рисках и сделать ее доступной для соответствующих участников рынка и директивных органов, в том числе на международном уровне для стимулирования трансграничной деятельности малого бизнеса и его участия в глобальных производственно-сбытовых цепочках<sup>412,413</sup>. В некоторых странах на основе нормативно-правовой базы были созданы механизмы обмена информацией, включающие многочисленные и взаимодополняющие источники, через которые финансирующие структуры собирают информацию о потенциальном заемщике перед тем как предоставить кредит. Это позволяет им правильно оценить кредитоспособность ММП и любой потенциальный кредитный риск. Инструменты, описанные в следующих пунктах, служат примером того, как можно выровнять информационный дисбаланс<sup>414</sup>.

#### а) Кредитная отчетность

206. Ключевую роль в решении проблемы информационного дисбаланса играют системы кредитной отчетности, где таковые существуют, поскольку они позволяют собирать и распространять финансовую информацию о потенциальных заемщиках, что позволяет финансирующим сторонам узнать больше о характерных особенностях, прошлом поведении, истории погашения кредитов и текущей задолженности ММП. Это может снизить затраты финансирующих сторон на обеспечение должной осмотрительности и привести к снижению процентных ставок для ММП<sup>415</sup>. Кредитная отчетность, однако, может иметь меньшее значение для оценки кредитоспособности ММП в контексте долгосрочных отношений, когда взаимодействие между финансирующей стороной и ММП с течением времени позволяет первой собирать информацию, необходимую для оценки кредитоспособности последнего. В этом случае кредитная отчетность может скорее играть дополнительную роль для заполнения любых остающихся пробелов.

207. Поставщиками услуг по кредитной отчетности могут быть либо публичные организации, либо частные компании: последние, как правило, удовлетворяют информационные потребности финансирующих сторон, в то время как данные, собираемые и предоставляемые первыми, предназначены для использования политиками, регулирующими органами и другими публичными органами и организациями. В обоих случаях услуги предоставляются аналогичным образом и могут возникать аналогичные процедурные, технические и юридические вопросы, касающиеся сбора и обработки данных, их качества и доступа пользователей к информации, а также субъектов данных (т. е. лиц или коммерческих организаций, к которым относятся данные)<sup>416</sup>.

208. Международный комитет по кредитной отчетности (МККО) отмечает отсутствие во многих странах специального законодательства, регулирующего коммерческую кредитную отчетность. В некоторых случаях этот пробел могут восполнить некоторые положения правовых режимов отчетности по потребительским кредитам. Тем не менее не все такие положения могут быть применимы к коммерческой кредитной отчетности, поскольку требования могут

<sup>412</sup> G20/OECD High-Level Principles on SME Financing, 2015, p. 6.

<sup>413</sup> Секретариат перенес это предложение с редакционными поправками сюда из раздела, посвященного прозрачности (п. 229 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)), для повышения согласованности текста.

<sup>414</sup> Секретариат внес изменения во вводную часть этого раздела (пп. 193 и 194 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)) для ясности.

<sup>415</sup> Например, в Кении создание службы кредитной отчетности способствовало снижению процентных ставок, требований к обеспечению и показателей отказа от платежей по кредитам в коммерческих банках.

<sup>416</sup> World Bank, General Principles for Credit Reporting, 2011, p. 7.

различаться. Например, информация, необходимая для оценки риска по коммерческим сделкам, обычно включает значительно больше данных о платежах и финансовых показателях, чем требуется для индивидуальных потребителей<sup>417</sup>. Кроме того, защита конфиденциальности субъектов данных может быть менее актуальной в случае информации по коммерческим кредитам, и соответствующие положения могут не иметь отношения к ММП<sup>418</sup>.

209. Тем не менее существуют определенные правовые и нормативные аспекты, которые касаются общих вопросов функционирования системы кредитной отчетности или облегчают сбор и обмен информацией, которая важна также и для кредитной отчетности ММП<sup>419</sup>. В связи с этим в данном разделе будут кратко рассмотрены три аспекта: i) обязательства ММП по отчетности; ii) доступ к услугам кредитной отчетности; iii) качество данных. В качестве предварительного соображения следует отметить, что эффективная система кредитной отчетности для ММП должна учитывать, что при формировании кредитной истории женщины-предприниматели часто сталкиваются с большими препятствиями, чем мужчины, поскольку у них может не быть идентифицирующих документов, требуемых поставщиками услуг по кредитной отчетности, или они могут не иметь счета в официальном финансовом учреждении или кредитной карты, что может препятствовать принятию касающейся их информации во внимание поставщиками услуг по кредитной отчетности. Поэтому важно, чтобы нормативно-правовая база содержала положения, касающиеся этих вопросов и позволяющие женщинам создавать свою кредитную историю<sup>420</sup>.

i) *Обязательства по отчетности*

210. В международном контексте не имеется стандартных требований к ММП представлять финансовую информацию публичным ведомствам и другим органам. Во многих странах не предусматривается никаких обязательств по отчетности, а в других странах требуемая информация часто является недостаточной для достоверной оценки кредитоспособности предприятий. Хотя это может поощрять создание и рост ММП на начальном этапе, поскольку снимается определенное административное бремя, которое лежит на этих предприятиях, такая политика не способствует представлению кредитной отчетности и, соответственно, доступу к кредитам. Отсутствие обязательств по отчетности может также помешать малым предприятиям придерживаться надлежащей практики финансовой отчетности, которая отвечала бы их интересам, поскольку это свидетельствовало бы об их подотчетности и прозрачности их операций и помогало бы им привлекать инвестиции по мере их дальнейшего развития. Более того, в тех случаях, когда ММП не несут никаких обязательств по финансовой отчетности, их кредиторы могут неохотно обмениваться подробной информацией о результатах их работы с кредитами, поскольку такая информация может содержать основные финансовые данные, которые могут считаться конфиденциальными<sup>421</sup>. Признавая, что наличие общедоступных данных (например, в отношении оборотного капитала или потребностей в капитале) по малым предприятиям может способствовать улучшению их рыночной репутации, как в Руководстве ЮНСИТРАЛ по ПОО, так и в Руководстве ЮНСИТРАЛ по регистру предприятий (см. пп. 166 и 170), государствам рекомендуется поощрять добровольное представление малыми предприятиями финансовых данных в соответствующие органы<sup>422</sup>.

<sup>417</sup> Ibid., p. 13.

<sup>418</sup> World Bank, ICCR, Facilitating SME financing (сноска 35 выше), p. 20.

<sup>419</sup> Ibid.

<sup>420</sup> N. Almodóvar-Reteguis, K. Kushnir, and T. Meilland, in *Women, Business and the law, Mapping the Legal Gender Gap in Using Property and Building Credit*, p. 6.

<sup>421</sup> World Bank, ICCR, Facilitating SME financing (сноска 35 выше), p. 20.

<sup>422</sup> См. Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий (2018 год) (п. 155) и Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью (2021 год) (п. 142). С учетом

211. Наличие на национальном уровне нормативно-правовой базы, в которой прописаны требования в отношении прозрачности и указано, какие виды коммерческой информации и данных должны считаться конфиденциальными и не подлежат включению в отчетность, будет стимулировать и в значительной мере способствовать представлению ММП финансовой отчетности. Действительно, некоторые ММП обеспокоены тем, что раскрытие финансовых и иных коммерческих данных может нанести ущерб их конкурентоспособности, открыв конкурентам доступ к конфиденциальной информации. Чтобы в равной степени учесть и потребности кредиторов, такая правовая база должна обеспечивать баланс между правом ММП защищать свое «ноу-хау» и правом кредиторов собирать, анализировать и распространять данные, связанные с кредитованием<sup>423</sup>.

*ii) Доступ к услугам кредитной отчетности*

212. Публичные и частные поставщики услуг кредитной отчетности обслуживают разных бенефициаров. Поэтому доступ к их услугам может регулироваться разными правилами. Тем не менее, как отмечает Всемирный банк, нормативно-правовая база в отношении кредитной отчетности должна обеспечивать, чтобы доступ к данным основывался на беспристрастных правилах и чтобы все пользователи частных или публичных услуг имели доступ к информации на одинаковых условиях, установленных для данного вида услуг (например, плата за доступ или доступ к той же информации)<sup>424</sup>. Могут быть предусмотрены исключения из этого принципа недискриминации с учетом цели поставщика услуг кредитной отчетности. Например, некоторые публичные поставщики услуг кредитной отчетности, созданные в основном для поддержки функций банковского надзора и повышения доступности и качества кредитных данных для контролируемых посредников, могут оказывать услуги только регулируемым финансовым учреждениям<sup>425</sup>.

*iii) Качество данных*

213. Краеугольным камнем эффективного функционирования системы кредитной отчетности является высокое качество данных: это означает, что уместные, точные, актуальные и достаточные данные — как негативные, так и позитивные — должны собираться на систематической основе из надежных, надлежащих и доступных источников и должны храниться в течение достаточно длительного срока<sup>426</sup>. Неточные данные могут привести к необоснованному отказу в кредите, высоким затратам на заимствование и другим нежелательным последствиям для ММП, поставщиков данных (например, банков, финансовых учреждений и коммерческих компаний) и поставщиков услуг кредитной отчетности. Точность данных зависит от того, как проводится сбор — обычно через получение информации о выданных кредитах и заключенных договорах (см. п. 216) — и как поставщики услуг кредитной отчетности обрабатывают полученные необработанные данные, с тем чтобы превратить их в конечные продукты, которыми смогут воспользоваться финансирующие стороны<sup>427</sup>.

214. Высокое качество данных может быть обеспечено благодаря нормативно-правовой базе, в которой указаны цели, для которых могут собираться данные, обстоятельства, при которых они могут использоваться, требуемое качество и требуемая точность, своевременность<sup>428</sup>, а также любые ограничения в отношении возможных оснований для дискриминации (например, по признаку расы,

---

обсуждений, проведенных Рабочей группой на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 80), секретариат подчеркнул важность стимулирования добровольного раскрытия финансовых данных малыми предприятиями в соответствии с законодательными текстами, подготовленными ранее Рабочей группой.

<sup>423</sup> World Bank, ICCR, Facilitating SME financing (сноска 35 выше), п. 21.

<sup>424</sup> World Bank, General Principles (сноска 416 выше), п. 42.

<sup>425</sup> Ibid., p. 35.

<sup>426</sup> См. Общий принцип 1 в World Bank, General Principles (сноска 416 выше), п. 25.

<sup>427</sup> Ibid., p. 26.

<sup>428</sup> OECD, Discussion Paper on Credit Information Sharing, p. 12.

пола, языка) и любые ограничения в отношении срока, в течение которого данные могут храниться<sup>429</sup>. Для эффективности системы кредитной отчетности эти требования должны быть применимы как к поставщикам данных, так и к поставщикам кредитной отчетности.

215. На качество данных влияет точность и надежность информации, представляемой ММП при взаимодействии с поставщиками данных. Поэтому в нормативно-правовой базе можно предусмотреть право ММП на доступ к своим собственным данным с целью их исправления или обновления, или для оспаривания их точности и полноты, с тем чтобы такие жалобы были рассмотрены, а ошибки исправлены<sup>430</sup>.

**b) Документы государственных учреждений как дополнительный источник информации<sup>431</sup>**

216. Наиболее распространенными источниками данных о кредитоспособности ММП являются банки и другие небанковские<sup>432</sup> финансовые учреждения, которые являются наиболее распространенными кредиторами малых предприятий. Несмотря на то что в соответствии с законодательством или нормативными актами такие организации обычно обязаны предоставлять информацию публичным поставщикам услуг кредитной отчетности, в настоящее время, по-видимому, не существует законов, обязывающих раскрывать информацию частным поставщикам услуг кредитной отчетности<sup>433</sup> или нетрадиционным финансирующим сторонам (например, инвестирующим бизнес-ангелам), которые могут быть заинтересованы в кредитовании ММП. В число других возможных источников данных и информации могут входить такие коммерческие структуры, как факторинговые и лизинговые компании и небанковские финансовые учреждения, а также торговые кредиторы. Тем не менее никто из них, как представляется, не сообщает данные в том объеме, в котором это ожидается<sup>434</sup>.

217. Скудную или недостаточную информацию из всех этих источников, могут дополнить учреждения государственного сектора, такие как налоговые органы, органы социального обеспечения или регистр предприятий. Среди прочего, они могут предоставлять официальные идентификационные данные по ММП, данные, которые позволяют провести поведенческий анализ ММП (например, информацию о банкротствах), и финансовую информацию<sup>435</sup>. В странах, где они функционируют, регистры обеспечительных прав также играют важную роль, поскольку они предоставляют информацию о возможном существовании обеспечительного права на активы, которые ММП могут использовать в качестве обеспечения по кредиту.

218. Вместе с тем доступ к информации государственных учреждений может быть затруднен по юридическим и практическим причинам. Во-первых, не во всех странах действуют законы и правила, облегчающие доступ к такой информации. Кроме того, во многих случаях некоторые или все данные, хранящиеся в публичных ведомствах, могут считаться конфиденциальными и доступ к ним

<sup>429</sup> World Bank, *General Principles* (сноска 416 выше), p. 37.

<sup>430</sup> OECD, *Discussion Paper on Credit Information Sharing* (сноска 428 выше), p. 12.

<sup>431</sup> Секретариат пересмотрел название этого подраздела для более точного соответствия его тематике.

<sup>432</sup> Секретариат заменил слово «регулируемые» на «небанковские» в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 81).

<sup>433</sup> На практике одни банки могут на добровольной основе предоставлять информацию частным поставщикам услуг кредитной отчетности, другие могут делать это только на ограниченной основе (например, не разрешая частному поставщику услуг кредитной отчетности раскрывать название банка или сведения о кредите), а третьи могут отказываться делиться информацией из-за обязательств по сохранению банковской тайны. См. World Bank, ICCR, *Facilitating SME financing* (сноска 35 выше), p. 18.

<sup>434</sup> Например, по оценкам, в Соединенных Штатах менее 50 процентов межкорпоративных поставщиков обмениваются информацией о коммерческих кредитах с компаниями, предоставляющими информацию о коммерческих кредитах. Ibid.

<sup>435</sup> Ibid., p. 19.

может быть ограничен<sup>436</sup>. В существующих законах и правилах может не разъясняться вопрос о том, какие юридические или физические лица, помимо субъектов данных, могут получать доступ к данным, имеющимся у публичных ведомств, и использовать их в коммерческих целях. И наконец, законы или правила могут просто не требовать от государственных учреждений делиться данными, которые они хранят. Таким образом, для увеличения числа источников информации, доступных финансирующим сторонам, важно, чтобы национальная законодательная база разрешала и облегчала использование информации, находящейся в распоряжении государственных органов.

219. Помимо недостаточной нормативно-правовой базы получению данных от государственных органов могут также препятствовать и практические соображения. Например, часто у государственных ведомств не имеется достаточных кадровых и финансовых ресурсов для того, чтобы поддерживать данные, хранимые в их записях, в максимально возможном актуальном состоянии, что может привести к устареванию данных, которые будут иметь лишь очень малую ценность для целей кредитной отчетности<sup>437</sup>. Поскольку многие государства не в состоянии обеспечивать адекватную поддержку всем публичным учреждениям, которые собирают данные, необходимые для оценки кредитоспособности ММП, можно было бы выделить ресурсы для оказания помощи в первую очередь тем учреждениям (например, налоговым органам), чья документация имеет ключевое значение для проведения такой оценки.

### с) Альтернативные данные

220. Когда ММП или их клиенты используют облачные услуги или свои мобильные устройства или смартфоны, участвуют в социальных сетях, продают или покупают на платформах электронной торговли, отправляют посылки<sup>438</sup>, совершают электронные платежи, заключают онлайн-сделку со своим банком или управляют своей дебиторской и кредиторской задолженностью и ведут бухгалтерский учет в режиме онлайн, они оставляют цифровые следы<sup>439</sup>. В последние годы такие следы, которые также относят к альтернативным данным<sup>440</sup>, приобретают все большее значение с точки зрения кредитной отчетности<sup>441</sup>. Растущая популярность альтернативных данных может облегчить доступ к кредитам, особенно для работающих в неформальном секторе малых предприятий, которые

<sup>436</sup> Ibid.

<sup>437</sup> Ibid., p. 21.

<sup>438</sup> Например, американская финтех-компания использует для оценки риска и кредитоспособности предприятий, желающих получить кредит, среди прочих источников информации, данные о перевозках международных экспедиторских компаний. См. GPMI, *Alternative Data Transforming SME Finance*, 2017, p. 12.

<sup>439</sup> OECD, *Discussion Paper on Credit Information Sharing* (сноска 428 выше), p. 12.

<sup>440</sup> Глобальное партнерство для финансовой инклюзивности (ГПФИ) определяет в качестве «альтернативных» данные, полученные в результате более широкого использования цифровых инструментов и информационных систем. См. GPMI, *Use of Alternative Data to Enhance Credit Reporting to Enable Access to Digital Financial Services by Individuals and SMEs operating in the Informal Economy*, Guidance Note prepared by the International Committee on Credit Reporting, 2018, p. 14. ГПФИ является форумом для всех стран Г-20, заинтересованных стран, не входящих в Г-20, и других соответствующих заинтересованных сторон для продвижения работы по расширению доступа к финансовым услугам, включая осуществление Плана действий Г-20 по расширению доступа к финансовым услугам, одобренного на саммите Г-20 в Сеуле 10 декабря 2010 года. Дополнительную информацию см. на [www.gpmi.org](http://www.gpmi.org).

<sup>441</sup> Например, одна из платформ цифрового кредитования малых предприятий использует для утверждения кредитов ММСП такие альтернативные данные, как объем коммерческих операций, количество посылок UPS, которые компания отправляет и получает в течение определенного времени, и активность в социальных сетях. См. <https://yabx.co/2020/08/04/use-of-alternative-data-to-revolutionize-digital-sme-lending/>. Другой пример: в Чили крупное кредитное рейтинговое агентство сотрудничает с одним из стартапов, чтобы использовать данные мобильных телефонов для определения «оценки включения предиктора» для тех, у кого нет кредитной истории. См. World Bank, *Credit Reporting Knowledge Guide* 2019, p. 110.

не имеют кредитных досье или имеют «очень тонкое кредитное досье»<sup>442</sup>. Альтернативные данные могут оказаться также полезными для финансирующих сторон<sup>443</sup>, поскольку они позволяют дать более всестороннюю оценку кредитоспособности предприятия, которая будет основана не только на такой традиционной информации, как финансовые данные, но и на данных, созданных вне финансовой системы, и, таким образом, может способствовать повышению кредитного рейтинга<sup>444</sup> предприятия. Более того, поскольку данные поступают из цифровых источников, упрощается мониторинг условий ММП, выявление мошеннических схем и принятие соответствующих мер по снижению рисков. Это может способствовать также положительной финансовой практике ММП<sup>445</sup>. Кроме того, поскольку альтернативные данные обычно генерируются поставщиками, являющимися третьими сторонами, они могут быть более надежными, чем информация о стоимости активов и финансовые отчеты, предоставляемые ММП, что также способствует снижению кредитного риска финансирующих сторон<sup>446</sup>.

221. Однако во многих странах отсутствие прочной нормативно-правовой базы может создавать препятствия для эффективного использования альтернативных данных, что может приводить к возникновению проблем, связанных, в частности, с неточными данными, конфиденциальностью и защитой персональных данных<sup>447</sup>, а также с интеллектуальной собственностью. Например, данные социальных сетей часто собираются без согласия ММП, что может привести к их незаконному использованию, поскольку эти данные обычно не предназначены для использования в целях кредитной отчетности. Кроме того, если их сбор тщательно не контролируется, альтернативные данные могут привести к дискриминационной практике оценки по признаку расы, цвета кожи, пола, семейного положения или по другим подобным признакам владельца ММП<sup>448</sup>. Участники международных экспертных форумов<sup>449</sup> считают, что для обеспечения эффективного и прозрачного использования альтернативных данных страны могут реформировать свои законы с целью уточнить, как должны собираться и обрабатываться такие данные, чтобы сохранить их точность и целостность (в соответствии с международными стандартами конфиденциальности и защиты данных); обеспечить их соответствие кредитному законодательству или правилам и избежать потенциальной дискриминации<sup>450</sup>.

222. Поскольку альтернативные данные перемещаются через границы, вполне могут возникать вопросы, связанные с обработкой таких данных в различных государствах. Могут существовать различия в конкретных видах данных, которые могут собираться для целей кредитной отчетности и передаваться через границу, или проблемы с идентификацией ММП в разных странах из-за несовместимости или отсутствия стандартизации систем идентификации. Например, участники международных экспертных форумов рекомендуют государствам сотрудничать с соответствующими международными органами для гармонизации различных аспектов своих правовых режимов, применимых к трансграничному потоку данных<sup>451</sup>, включая принятие глобального уникального идентификатора

<sup>442</sup> GPFI, Use of Alternative Data (сноска 440 выше), п. 5.

<sup>443</sup> См., например, [www.datappeal.io/5-benefits-of-alternative-data-for-banks-and-financial-institutions-from-enriched-credit-scoring-to-lead-qualification/](http://www.datappeal.io/5-benefits-of-alternative-data-for-banks-and-financial-institutions-from-enriched-credit-scoring-to-lead-qualification/).

<sup>444</sup> Кредитный скоринг — это определение кредитоспособности заемщиков из числа физических лиц или малых предприятий с помощью методов статистического анализа. От его результатов зависит решение финансирующих сторон о выдаче кредита или отказе в нем.

<sup>445</sup> GPFI, Use of Alternative Data (сноска 440 выше), п. 5.

<sup>446</sup> См. Hong Kong Monetary Authority, Alternative Credit Scoring of Micro-, Small and Medium-sized Enterprises, п. 29.

<sup>447</sup> См., например, Конвенцию Совета Европы о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных 1985 года (ETS № 108), <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list?module=treaty-detail&treatynum=108>.

<sup>448</sup> GPFI, Use of Alternative Data (сноска 440 выше), п. 6.

<sup>449</sup> Ibid.

<sup>450</sup> Секретариат внес изменения в этот пункт (п. 206 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) для ясности.

<sup>451</sup> GPFI, Use of Alternative Data (сноска 440 выше), п. 26.

для ММП (и средних предприятий), который мог бы значительно облегчить трансграничный обмен данными<sup>452</sup>. Поскольку сбор альтернативных данных связан с идентификацией ММП и потоками данных между поставщиками услуг кредитной отчетности и финансирующими структурами, работа ЮНСИТРАЛ по правовым вопросам, связанным с цифровой экономикой, в частности, по управлению идентификационными данными и удостоверительным услугам, а также по операциям с данными, может быть актуальной. Работа ЮНКТАД по изучению роли и ценности цифровых данных в электронной торговле и ее усилия по продвижению системы глобального управления данными также могут способствовать расширению доступа ММП к кредитам<sup>453,454</sup>.

*Примечание для Рабочей группы. Более подробно меры по оценке кредитоспособности ММСП (включая возможную реорганизацию раздела) секретариат осветит в следующей редакции проекта Руководства.*

### 3. Поддержка процесса реструктуризации для ММСП, испытывающих финансовые затруднения

223. ММСП, которые столкнулись с финансовыми трудностями, зачастую не имеют ресурсов, необходимых для оплаты больших затрат на реструктуризацию задолженности (включая услуги профессиональных консультантов), хотя затраты на реструктуризацию можно снизить за счет использования технологий (например, искусственного интеллекта и больших данных)<sup>455</sup>. Поэтому многие жизнеспособные малые предприятия принуждаются к банкротству из-за того, что на раннем этапе возникновения их финансовых трудностей они не имеют подходящих возможностей для реструктуризации своей задолженности. Если будет создан эффективный механизм реструктуризации, то финансирующие стороны, вероятно, будут охотнее выдавать ММСП кредиты, поскольку такой механизм может сократить количество случаев ненужной ликвидации жизнеспособных ММСП, что обеспечит максимальную выгоду для кредиторов, владельцев предприятий и экономики в целом. Кроме того, такая система могла бы способствовать эффективному управлению просроченными кредитами и недопущению накопления таких кредитов на балансах банков. Высокий уровень неоплачиваемых кредитов в некоторых сегментах банковского сектора ограничивает возможности этих банков по предоставлению кредитов ММСП.

#### *Механизмы, предусматриваемые законодательством о несостоятельности*

224. Помимо создания общей эффективной системы поддержки ММСП, тема поддержки процесса реструктуризации представляется особенно актуальной в контексте нового финансирования, неформальной реструктуризации и механизмов для раннего спасения, которые рассматриваются в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности для микро- и малых предприятий (Руководство для*

<sup>452</sup> Ibid.

<sup>453</sup> Например, работа Межправительственной группы экспертов по электронной торговле и цифровой экономике при ЮНКТАД (<https://unctad.org/meetings-search?f%5B0%5D=product%3A335>) и серия докладов по цифровой экономике (<https://unctad.org/webflyer/digital-economy-report-2021>). Секретариат добавил информацию о работе ЮНКТАД в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 82).

<sup>454</sup> Секретариат добавил информацию о работе Рабочей группы IV (Электронная торговля) ЮНСИТРАЛ и ЮНКТАД в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 82).

<sup>455</sup> Согласно некоторым исследованиям, затраты, вызванные финансовыми затруднениями, составляют от 10 до 20 процентов рыночной стоимости малого предприятия. См. A. Gurrea-Martinez, *Implementing an Insolvency Framework for Micro and Small Firms*, 2020, сноска 49.

законодательных органов)<sup>456</sup>. В *Руководстве для законодательных органов* рекомендуется содействовать получению новых финансовых средств предприятиями, находящимися в затруднительном финансовом положении, до открытия производства по делу о несостоятельности с целью спасения предприятий и предотвращения неплатежеспособности и создавать для этого стимулы. Такие стимулы должны включать надлежащую защиту лиц, предоставляющих такое финансирование (по меньшей мере за счет предоставления им более высокого приоритета по отношению к обычным необеспеченным кредиторам), и тех сторон, права которых могут быть затронуты предоставлением такого финансирования<sup>457</sup>.

225. В *Руководстве для законодательных органов* признается также важность неофициальных переговоров о реструктуризации задолженности. Государствам рекомендуется обеспечить включение надлежащих стимулов для участия кредиторов в неофициальных переговорах о реструктуризации задолженности (например, налоговые льготы, исключение сделок, вытекающих из неофициальных переговоров о реструктуризации задолженности, из процедуры расторжения сделок)<sup>458</sup>. Государствам рекомендуется также выявлять и устранять препятствия для проведения неофициальных переговоров по реструктуризации задолженности (например, обязательство подавать заявление об открытии официального производства по делу о несостоятельности в течение определенного срока после наступления определенных событий, положения законодательства о несостоятельности, касающиеся расторжения сделок, заключенных в течение определенного срока до подачи заявления о несостоятельности)<sup>459</sup>. Кроме того, рекомендуется также оказывать институциональную поддержку при проведении неофициальных переговоров по реструктуризации задолженности (например, привлечение компетентного публичного или частного органа для содействия переговорам)<sup>460</sup>.

226. Кроме того, *Руководство для законодательных органов* предусматривает создание механизмов предупреждения ММП о ранних признаках финансовых затруднений и повышения финансовой и деловой грамотности среди управляющих и владельцев ММП и содействия доступу к профессиональной консультативной помощи<sup>461</sup>. В *Руководстве для законодательных органов* выделяются три механизма, которые могут быть особенно полезны в плане раннего спасения ММП. Во-первых, государства или частные субъекты могут создать инструментарий для раннего оповещения, с тем чтобы обнаруживать обстоятельства, которые могут привести к вероятной несостоятельности, и сообщать предприятиям о необходимости безотлагательных мер. Во-вторых, следует разработать образовательный инструментарий для ММП с целью повышения грамотности и закрепления навыков в финансовых вопросах и вопросах управления предприятиями (см. также п. 261). И наконец, следует поощрять облегчение доступа ММП к профессиональным консультативным услугам по возможной реструктуризации или по вопросам, связанным с открытием производства по делу о несостоятельности, которые могут предоставляться публичными или частными организациями<sup>462</sup>.

<sup>456</sup> *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, семьдесят шестая сессия, Дополнение № 17 (A/76/17), приложение II.*

<sup>457</sup> Там же, рекомендация 107.

<sup>458</sup> Там же, рекомендация 105 и соответствующий комментарий, содержащиеся в документе [A/CN.9/WG.V/WP.174](#), пп. 408–410.

<sup>459</sup> Там же, рекомендация 104 и соответствующий комментарий, содержащиеся в документе [A/CN.9/WG.V/WP.174](#), п. 406.

<sup>460</sup> Там же, рекомендация 106 и соответствующий комментарий, содержащиеся в документе [A/CN.9/WG.V/WP.174](#), пп. 411–414.

<sup>461</sup> Там же, рекомендация 103.

<sup>462</sup> Там же, рекомендация 103 и соответствующий комментарий, содержащиеся в документе [A/CN.9/WG.V/WP.174](#), пп. 399–403.

#### 4. Процедуры и механизмы урегулирования споров по вопросам доступа к кредиту

227. Наличие эффективной системы урегулирования споров имеет решающее значение для принятия ММСП решения о заимствовании, а поставщиками финансовых услуг, включая поставщиков услуг кредитной отчетности, — о предоставлении своих услуг малым предприятиям<sup>463</sup>. Споры могут возникать по причине чрезмерных комиссий или процентных ставок, использования определенных продуктов (например, кредитных карт, ипотечных кредитов и т. д.), отклонения запросов на выдачу кредита или некачественных финансовых консультаций<sup>464</sup>. В отношениях между малыми предприятиями и поставщиками услуг кредитной отчетности (или поставщиками данных) жалобы могут быть связаны с просьбами об исправлении ошибок или отменой неблагоприятных решений, основанных на неточных данных, удалением определенных данных или требованиями о выплате компенсации за любой понесенный ущерб.

228. Во многих странах судебное разбирательство по финансовым спорам, возможно, не является эффективным вариантом действий для большинства ММСП, и в первую очередь для ММП, поскольку такое решение может оказаться слишком сложным и обычно более затратным в сравнении с объемом кредита и поскольку у ММСП может не оказаться необходимых финансовых средств на длительный процесс, а также опыта, необходимого для решения возникших проблем (зрелые средние предприятия могут обладать необходимым опытом и финансовыми ресурсами). Поэтому наличие компенсационных механизмов за пределами судебной системы, позволяющих эффективно и с низкими затратами разрешать такие споры, может стимулировать ММСП обращаться за получением кредита в финансовое учреждение. Эффективные компенсационные механизмы будут полезны также поставщикам финансовых услуг. Финансовые учреждения, как правило, охотнее кредитуют ММСП *ex ante*, если созданы адекватные компенсационные механизмы, позволяющие им контролировать кредитные риски и возвращать кредит в случае отказа от платежа, что обеспечивает более эффективную защиту кредиторов. На решения финансовых учреждений о кредитовании часто влияют несколько аспектов судебной системы, включая i) количество процессуальных действий, необходимых для обеспечения исполнения договора, и ii) затраты времени и средств на урегулирование спора в суде. Громоздкая судебная процедура требует дополнительных усилий и ресурсов для возврата суммы кредита и может даже привести к финансовым потерям для финансового учреждения в случае отказа ММСП от платежа с учетом небольшой суммы кредита, обычно предоставляемого ММСП. Продолжительность процесса урегулирования спора часто влияет на стоимость кредитования для финансовых учреждений и их готовность к кредитованию, поскольку быстрое урегулирование позволяет быстрее вернуть сумму кредита. Наконец, высокие расходы на судебные разбирательства и гонорары адвокатов вынуждают поставщиков финансовых услуг неохотно предоставлять небольшие кредиты ММСП. Как отметила Консультативная группа по оказанию помощи беднейшим слоям населения (КГОПБСН), наличие механизмов урегулирования финансовых споров является, таким образом, не только вопросом справедливости для устранения дисбаланса в соотношении сил между ММСП и поставщиками финансовых услуг, но и выгодно для кредитной индустрии в целом, поскольку повышает ее устойчивость<sup>465</sup>.

<sup>463</sup> Средние предприятия и ММП часто сталкиваются с теми же проблемами в спорах с финансирующими сторонами. Данный раздел относится в основном к обеим группам (под аббревиатурой ММСП), при этом выделяются определенные компенсационные механизмы, доступные в основном для ММП.

<sup>464</sup> CGAP, *Financial Access*, 2010, p. 32.

<sup>465</sup> *Ibid.*, p. 31.

a. Критерии эффективных процедур и механизмов урегулирования споров

229. Для эффективного урегулирования споров между ММСП и поставщиками финансовых услуг многие государства применяют двухкомпонентную систему урегулирования споров, как и в отношении других видов споров между поставщиками услуг и клиентами. Эта система основана на внутренних процедурах рассмотрения жалоб, применяемых поставщиками финансовых услуг, и внешних компенсационных механизмах, которые применяются для рассмотрения тех жалоб, которые не были урегулированы с помощью внутренних процедур. С учетом передовой практики рекомендуется, чтобы оба вида механизмов были доступны по разумной цене, были независимыми, справедливыми, подотчетными, своевременными и эффективными и не обременяли ММСП<sup>466,467</sup>. Следует отметить, что, хотя внутренние механизмы рассмотрения жалоб доступны также для средних предприятий, некоторые внешние компенсационные механизмы могут быть доступны только для ММП, но не для них (см. п. 234).

a) **Внутренние процедуры рассмотрения жалоб**

230. Внутренние процедуры рассмотрения жалоб обычно должны соответствовать минимальным стандартам, например, применительно к требованию о том, что необходимо предоставлять ясную информацию относительно оснований для подачи жалоб малыми предприятиями и каналов, по которым они могут быть поданы. Поэтому должны быть организованы надлежащие каналы для заявления жалоб (включая указание времени работы), которые должны учитывать также потребности удаленных ММСП. Должны быть организованы специальные каналы для отдельных групп предпринимателей, например неграмотных или говорящих только на местном диалекте<sup>468</sup>. Получение жалоб финансовыми учреждениями должно подтверждаться с помощью таких средств, которые позволяют сохранять содержание подтверждений в течение длительного времени, например в письменном виде или в той форме, в которой ММСП могут их хранить. Поставщикам финансовых услуг следует также сообщать ММСП о максимальном сроке, в течение которого они дадут окончательный ответ и который не может быть длиннее, чем максимальный срок, установленный для внешнего компенсационного механизма (например, финансового омбудсмена, посредника и т. д.). Если существуют внешние компенсационные механизмы, то на протяжении всего процесса рассмотрения жалоб малые предприятия должны получать информацию о возможности обратиться за компенсацией к этим механизмам<sup>469</sup>.

b) **Внешние компенсационные механизмы**

231. Если предприниматели не удовлетворены решением, принятым в рамках внутренней системы рассмотрения жалоб, у них должна быть возможность обратиться к внешним компенсационным механизмам, таким как услуги финансового омбудсмена, коммерческая медиация и арбитраж. Эти механизмы взаимно не исключают друг друга, поскольку применяются на разных уровнях, и в ряде стран могут существовать несколько механизмов по разбирательству жалоб клиентов<sup>470</sup>. Например, финансовый омбудсмен не только расследует и разрешает

<sup>466</sup> OECD, G20 High Level Principles on Financial Consumer protection (2011), p. 7.

<sup>467</sup> Секретариат удалил предпоследнее предложение этого пункта (п. 215 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)) для большей согласованности текста.

<sup>468</sup> См. World Bank, Good Practices for Financial Consumer Protection, 2017, pp. 49–50. Обзор “Good Practices” представляет собой сборник надлежащих видов практики, выработанных в рамках успешных политических, законодательных и регулятивных инициатив во всем мире, которые позволили укрепить, пополнить и расширить международные принципы и руководящие положения по этому вопросу — например, Принципы финансовой защиты потребителей, принятые на Встрече высокого уровня Г-20. Обзор “Good Practices” предназначен также и для ММП, которые обычно сталкиваются с трудностями как индивидуальные потребители и которым требуется определенная базовая защита.

<sup>469</sup> Ibid.

<sup>470</sup> CGAP, Financial Access (сноска 464 выше), p. 31.

споры между финансирующими сторонами и ММСП, но и может оказывать предпринимателям поддержку в плане предотвращения споров посредством различных инициатив — от регулярной коммуникации до организации консультативных групп и тематических встреч. С другой стороны, решения омбудсмана часто не являются обязательными для сторон, и омбудсмен не всегда может обеспечить оперативное урегулирование по более сложным претензиям. Также могут существовать временные ограничения, мешающие малому бизнесу обращаться к омбудсмену.

232. Когда финансирующая сторона и ММСП хотят свести конфликт к минимуму, более подходящим механизмом, который поможет им сохранить нормальные отношения, может стать медиация. Медиация является неформальным и гибким механизмом, более оперативным, чем судебное разбирательство, и дает сторонам возможность понять точку зрения друг друга и выработать индивидуальное решение. Однако стороны могут прекратить процесс медиации в любой момент, тем самым поставив под угрозу возможность достижения мирового соглашения. Более того, как и в случае с омбудсменом, решение медиатора не является юридически обязательным для сторон. *Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международной коммерческой медиации и международных мировых соглашениях, достигнутых в результате медиации* (2018 год) и *Конвенция Организации Объединенных Наций о международных мировых соглашениях, достигнутых в результате медиации* (Нью-Йорк, 2018 год) (*Сингапурская конвенция о медиации*) содержат согласованные на международном уровне правила, применимые также в контексте споров финансирующих сторон и ММСП, которые могут помочь государствам в реформировании и модернизации их законов о медиации. В некоторых странах существуют специальные услуги по банковской медиации, которые могут либо предлагать конкретные услуги для малого бизнеса, либо быть открытыми для предприятий любого размера (включая ММСП) и юридического статуса<sup>471</sup>. Банковская медиация особенно хорошо подходит для малого бизнеса, поскольку она не только способствует мирному урегулированию споров с финансирующими сторонами, но и облегчает взаимный обмен финансовой информацией и расширяет возможности ММСП в плане предоставления необходимой информации при проведении финансовых операций<sup>472</sup>. Как уже отмечалось, преимущества банковской медиации часто выходят за рамки отдельных кредитных дел, по которым оказывается помощь<sup>473,474</sup>.

233. Если спор не может быть решен путем переговоров и требует более формального урегулирования, арбитраж может быть предпочтительным выбором по сравнению с судебным разбирательством, особенно в случае споров по кредитам на небольшие суммы. В некоторых странах в кредитное соглашение включаются обязательные арбитражные оговорки для разрешения споров, возникающих между финансирующими сторонами и ММСП, хотя это может ограничивать возможности ММСП по получению помощи<sup>475</sup>. Хотя арбитраж носит менее формальный характер, чем судебное разбирательство (и, соответственно, меньше отпугивает малый бизнес), подчиняется более простым процессуальным правилам, адаптируемым к потребностям сторон, и является гибким в плане сроков и места проведения слушаний, тем не менее это состязательное разбирательство, требующее привлечения юристов, а иногда и экспертов из других областей. Таким образом, этот вариант может быть слишком затратным и нерациональным

<sup>471</sup> Например, во Франции, где действует служба банковской медиации под надзором Национального банка. См. <https://mediateur-credit.banque-france.fr/>.

<sup>472</sup> См., например, *service de médiation crédit bancaire* в Бельгии. *Conseils et médiation: améliorez vos perspectives d'accès au crédit*, доступно по [www.1890.be/solution/mediation-credit](http://www.1890.be/solution/mediation-credit).

<sup>473</sup> OECD (authored by L. Cusmano), *Credit mediation for SMEs*, 2013, p. 29.

<sup>474</sup> Секретариат более полно рассмотрел вопрос о банковской медиации с учетом высказанных на тридцать седьмой сессии Рабочей группы замечаний о том, что имеет смысл сделать акцент на медиации и специальных процедурах для потребителей финансовых услуг (A/CN.9/1090, п. 84).

<sup>475</sup> World Bank, *Good Practices* (сноска 468 выше), p. 52.

для ММСП, особенно учитывая небольшой размер кредита. Более того, обжалование арбитражного решения обычно возможно только в суде. Законодательные и договорные тексты ЮНСИТРАЛ по международному коммерческому арбитражу представляют собой всеобъемлющий свод правил, призванный помочь: i) государствам в укреплении внутреннего арбитражного режима; ii) арбитражным учреждениям в разработке правил арбитражного разбирательства. Чтобы расширить доступ ММСП к механизмам разрешения споров, региональные организации и государства все активнее поддерживают использование механизмов урегулирования споров в режиме онлайн. Это простые в использовании, быстрые и недорогие платформы, не требующие физического присутствия сторон. Эти и другие функции делают их особенно подходящими для урегулирования споров, связанных с небольшими суммами, и споров, возникающих в связи с трансграничными сделками. Например, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) запустило Совместный механизм по урегулированию трансграничных споров между предприятиями в режиме онлайн, который призван помочь малому бизнесу в разрешении трансграничных споров, связанных с небольшими суммами. Для механизмов урегулирования споров в режиме онлайн требуется благоприятная правовая среда, которая обеспечивает, например, возможность выбора суда и не требует физического присутствия сторон или физического представления документов в письменной форме. Поэтому государствам, возможно, придется внести соответствующие поправки во внутреннее законодательство. Руководством для государств, платформ УСО и администраторов в отношении того, как разрабатывать и использовать такие механизмы, могут служить *Технические комментарии ЮНСИТРАЛ по урегулированию споров в режиме онлайн* (2017 год)<sup>476</sup>.

234. Следует отметить, что во многих странах определенные внешние компенсационные механизмы, такие как омбудсмен<sup>477</sup>, предоставляют услуги как индивидуальным потребителям, так и ММП, поскольку они обычно сталкиваются с одними и теми же проблемами и нуждаются в одинаковой защите в своих спорах с банками, их отделениями и другими финансовыми посредниками<sup>478</sup>. Чтобы подтвердить право предприятия на доступ к таким услугам, государства могут использовать такие критерии, как число работников или годовая оборот, которые устанавливаются на уровне, который де-факто исключает средние предприятия.

235. В соответствии с передовой практикой внешние компенсационные механизмы обычно создаются в рамках отрасли или отдельными ассоциациями, или в законодательном порядке<sup>479</sup>. Независимо от того, носят ли они законодательный или отраслевой характер, механизмы должны функционировать на основе ясных минимальных стандартов в соответствии с законами и правилами, и их

<sup>476</sup> В соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 84), секретариат добавил: i) рассмотрение преимуществ и недостатков компенсационных механизмов; ii) отсылку к имеющимся текстам ЮНСИТРАЛ на тему урегулирования споров и упоминание Совместного механизма АТЭС по урегулированию трансграничных споров между предприятиями в режиме онлайн. Для повышения согласованности текста секретариат также перенес сюда вопрос о механизмах урегулирования споров в режиме онлайн из подраздела «Урегулирование споров между ММСП и поставщиками финтех-продуктов» (пп. 227 и 228 документа A/CN.9/WG.I/WP.126).

<sup>477</sup> Например, Бюро Омбудсмана по вопросам банковских услуг в Тринидаде и Тобаго ([www.ofso.org.tt/index.php/about-us/](http://www.ofso.org.tt/index.php/about-us/)), Служба Омбудсмана по финансовым вопросам в Соединенном Королевстве или Австралийское управление по финансовым жалобам (АУФЖ). АУФЖ было учреждено в 2018 году для замены Службы Омбудсмана по финансовым вопросам и Бюро Омбудсмана по вопросам кредитов и инвестиций. Дополнительная информация доступна на сайте [www.afca.org.au](http://www.afca.org.au).

<sup>478</sup> Секретариат удалил фразу «другие аналогичные службы» (п. 218 документа A/CN.9/WG.I/WP.126) для большей ясности текста.

<sup>479</sup> В качестве примера Всемирный банк упоминает такие механизмы, созданные ассоциациями микрофинансирования или отраслевыми ассоциациями, как MFIN и Sa-Dhan в Индии, ALAFIA в Бенине и AMFIU в Уганде. См. World Bank, Good Practices (сноска 468 выше), p. 52.

работа должна контролироваться независимым органом, подотчетным правительству или регулируемому органу<sup>480</sup>. Кроме того, если они являются публичными структурами, важно, чтобы они работали экономично, сводя к минимуму финансовое бремя для их пользователей, в частности, малого бизнеса, а также налогоплательщиков в целом. Экономическая эффективность может быть достигнута путем регулярной оценки имеющихся людских и финансовых ресурсов для заблаговременного планирования их распределения и сокращения возможного нецелевого использования. Регулярный контроль хода рассмотрения дел позволяет совершенствовать процедуры и повышать их удобство. Поддержка компенсационных механизмов через государственные фонды или государственно-частные партнерства, а также обращение на финансовые учреждения требования оплачивать соответствующие услуги может обеспечить их устойчивость<sup>481</sup> и в то же время повысить их доступность для ММСП (см. п. 239)<sup>482</sup>.

236. Как отмечалось выше (пп. 231 и 232), важным аспектом функционирования таких механизмов является то, могут ли они выносить обязательные для исполнения решения, поскольку некоторые из них (например, омбудсмен и медиация) могут в большей степени полагаться на добровольное соблюдение, хотя репутационные риски часто вынуждают финансовые учреждения выполнять эти решения. Например, если какое-либо финансовое учреждение не выполняет решения соответствующего компенсационного механизма, то публикуется уведомление о неисполнении<sup>483</sup>. Для обеспечения защиты малых предприятий важно, чтобы решения внешнего компенсационного механизма имели обязывающую силу для финансовых учреждений<sup>484</sup> и чтобы им не разрешалось обжаловать эти решения, поскольку это может легко привести к затратному и длительному судебному процессу, в котором малые предприятия могут оказаться в крайне неблагоприятном положении<sup>485</sup>. В то же время имеются примеры стран, в которых обе стороны могут обжаловать такие решения, хотя обжалование разрешается только в ограниченных обстоятельствах, таких как нарушение процессуальных правил или продемонстрированное предвзятое отношение со стороны медиатора<sup>486</sup>.

237. Другими ключевыми характеристиками, которые следует учитывать для обеспечения эффективного функционирования внешних компенсационных механизмов, являются их независимость и беспристрастность процесса принятия решений, которые способствуют укреплению доверия к их работе. Например, Международная сеть бюро омбудсменов по финансовым услугам отмечает, что концепция независимости должна быть закреплена в законодательстве или в уставе, утвержденном публичным органом, стороны не должны иметь возможности прямо или косвенно влиять на услуги механизма, а омбудсмен или члены

<sup>480</sup> World Bank, *Good Practices* (сноска 468 выше), p. 51.

<sup>481</sup> В некоторых странах, например, такие механизмы поддерживаются за счет государственных средств, выделяемых либо центральным правительством (например, в Литве), либо конкретным органом, таким как центральный банк или финансовый регулятор (например, в Испании и Польше). В других странах такие механизмы поддерживаются на отраслевом уровне или участниками систем альтернативного урегулирования споров (например, в Армении, Австралии, Канаде, Тринидаде и Тобаго и Соединенном Королевстве). См. World Bank, *Good Practices* (сноска 468 выше), p. 52.

<sup>482</sup> Секретариат добавил рассмотрение вопроса об экономической эффективности компенсационных механизмов в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 85).

<sup>483</sup> См. *arbitro bancario finanziario* в Италии в документе A/CN.9/780, п. 22. Термин “*arbitro bancario finanziario*” может быть приблизительно переведен как «арбитр по финансовым банковским вопросам».

<sup>484</sup> Например, в Российской Федерации в Федеральном законе № 123-ФЗ от 4 июня 2018 года перечислены организации, которые обязаны выполнять решения уполномоченного по правам потребителей финансовых услуг (включая ММСП). В случае невыполнения этими организациями такое решение может быть исполнено в принудительном порядке службой судебных приставов.

<sup>485</sup> World Bank, *Good Practices* (сноска 468 выше), p. 52.

<sup>486</sup> Например, Мальта и Армения. Относительно ограничения объема обжалования см. ст. 17 Закона Республики Армения о медиаторе по вопросам финансовой системы, доступно по адресу [www.fsm.am/media/2398/law-on-fsm.pdf](http://www.fsm.am/media/2398/law-on-fsm.pdf).

коллегий, принимающих решения, не должны были работать в предыдущие годы в каком-либо финансовом учреждении, которое участвует в процессе<sup>487</sup>. Независимость механизмов и беспристрастность процесса принятия решений должны быть также защищены от любого неправомерного влияния со стороны источников их финансирования, независимо от того, являются ли они публичными или частными, или же сочетанием обоих. Следует отметить, что в некоторых случаях (например, ошибки или неточность данных, занесенных в кредитный реестр) количественная оценка ущерба и соответствующей компенсации может вызвать трудности на практике и что поэтому в законы и правила можно включить руководящие положения по этому вопросу.

238. В своей работе внешние компенсационные механизмы должны руководствоваться принципами доступности, прозрачности и подотчетности, эффективности и справедливости. В последующих пунктах представлен краткий обзор того, как они могут быть реализованы в их организационной структуре и в процессе функционирования.

**c) Доступность**

239. Законодательство должно предусматривать, что механизмы предоставляют информацию на простом и понятном языке, пользователи имеют беспрепятственный доступ к механизмам как в режиме онлайн, так и лично, и могут заявлять жалобы, используя различные средства. Кроме того, от заявителей не следует требовать уплаты каких-либо сборов (или они должны платить только минимальные сборы), поскольку это может лишить их стимулов к использованию услуг механизма<sup>488</sup>. В этой связи можно рассмотреть возможность использования сборов в качестве сдерживающего фактора для предупреждения необоснованных жалоб. В то же время, как представляется, более эффективным решением может оказаться наделение внешнего компенсационного механизма полномочиями отклонять жалобы, которые носят необоснованный, сутяжнический или злонамеренный характер<sup>489</sup>.

**d) Эффективность**

240. Было бы желательно также, чтобы законодательство содержало четкое определение понятия «жалоба» и уточняло, что она будет рассматриваться без задержек в рамках гибкого и неформального процесса, для которого сторонам не потребуется адвокат или консультант. Кроме того, сторонам следует направлять уведомление о получении документов компенсационным механизмом, а решения механизма должны приниматься и предоставляться в течение указанного срока.

**e) Справедливость**

241. Государствам важно обеспечить, чтобы процедуры компенсационного механизма позволяли сторонам получать все представленные документы, излагать свои доводы и отвечать на доводы другой стороны, а также иметь доступ к любым сделанным заявлениям и высказанным мнениям экспертов и иметь возможность комментировать их.

**f) Прозрачность и подотчетность**

242. Наконец, было бы желательно обеспечить, чтобы компенсационные механизмы информировали стороны о сфере их полномочий, видах споров, которые они компетентны рассматривать, включая любые пороговые значения, если это применимо, правилах процедуры, регулирующих их работу, и нормах, которые они могут использовать в своей работе по урегулированию споров, а также о

<sup>487</sup> Network of Financial Services Ombudsman Schemes, Effective approaches to fundamental principles, 2014, p. 2.

<sup>488</sup> См. World Bank, Good Practices (сноска 468 выше), p. 52.

<sup>489</sup> Например, Австралия, Армения и Мальта.

любых требованиях, которые должны быть выполнены сторонами до начала процедуры.

b. Урегулирование споров между ММСП и поставщиками финтех-продуктов

243. Следует отметить, что с расширением использования ММСП финтех-услуг участились споры между ММСП и поставщиками финтех-услуг, например, по поводу прав собственности на данные, отсутствия прозрачности условий договоров или возможности принудительного исполнения договоров. Поскольку во многих странах деятельность финтех-компаний не регулируется органами финансового сектора и они не обязаны соблюдать те же правила, что и банки, это может привести к отсутствию внутренних процедур рассмотрения жалоб для рассмотрения жалоб ММСП<sup>490</sup>. Кроме того, не во всех странах могут существовать внешние компенсационные механизмы, с помощью которых можно подать жалобу на финтех-компанию, и, как отмечалось выше (см. п. 228), во многих странах судебное разбирательство по финансовым спорам, возможно, не является эффективным вариантом действий для микро- и малых предприятий<sup>491</sup>.

244. В целях обеспечения определенной защиты для ММСП, использующих финтех-услуги, в некоторых странах<sup>492</sup> в рамках финтех-отрасли разработаны кодексы поведения, направленные на борьбу с безответственным поведением поставщиков. Хотя эти инструменты не могут заменить соответствующую компенсационную систему, они могут побуждать финтех-провайдеров к улучшению методов защиты пользователей их услуг. Государства, стремящиеся повысить эффективность таких кодексов поведения, могут рассмотреть вопрос о необходимости обязательного членства в отраслевых ассоциациях, которые их разработали, и обеспечении действенных механизмов самоконтроля<sup>493</sup>. В то же время в качестве общей меры было бы целесообразно обеспечить, чтобы требование о создании внутренних процедур рассмотрения жалоб применялось в равной степени ко всем поставщикам финансовых продуктов и услуг, включая финтех, и чтобы внешние компенсационные механизмы рассматривали жалобы, касающиеся всех поставщиков финансовых услуг<sup>494</sup>. Поскольку некоторые финтех-сервисы используются для проведения операций в связи с услугами и продуктами с низкой стоимостью и осуществляются в трансграничном режиме, было высказано предположение, что механизмы урегулирования споров в режиме онлайн также могут быть эффективным и действенным вариантом разрешения споров, возникающих в связи с такими операциями (см. п. 233)<sup>495</sup>.

5. Прозрачность<sup>496</sup>

245. Прозрачность — важный элемент отношений между финансирующими сторонами и ММСП: она способствует снижению рисков финансирующих

<sup>490</sup> Австралийский омбудсмен для малых и семейных предприятий, <https://www.asbfeo.gov.au/sites/default/files/2021-11/ASBFE0-fintech-borrowing-guide.pdf>.

<sup>491</sup> Например, в Португалии эту роль выполняет Центральный банк. См. OECD, *Effective Approaches for Financial Consumer Protection in the Digital Age: FCP Principles 1, 2, 3, 4, 6 and 9*, 2019, p. 46. Напротив, в 2014 году Центральный банк Ирландии пояснил, что, поскольку одноранговые платформы не осуществляют регулируемую деятельность, Омбудсмен по финансовым услугам не может расследовать жалобы в отношении этих платформ. См. World Bank, *Consumer Risks in FinTech* (сноска 183 выше), p. 78. Как отмечается на стр. 13, основное внимание в публикации уделяется розничным потребителям, т. е. категории, которая включает также ММСП.

<sup>492</sup> Например, Кения и Индонезия. См. World Bank, *Consumer Risks in FinTech* (сноска 183 выше), p. 68.

<sup>493</sup> Ibid.

<sup>494</sup> См. OECD, *Effective Approaches for Financial Consumer Protection* (сноска 491 выше), p. 45.

<sup>495</sup> S.W. Gumbira, D. Puspitawati, K. Tejomurti, *Unefficiency Settlement Of FinTech Lending Disputes And How Legal Framework To Settle It: Indonesia Perspective*, in *Journal of Contemporary Issues in Business and Government* vol. 27, No. 2, 2021, размещено по адресу [https://www.cibgp.com/article\\_10434.html](https://www.cibgp.com/article_10434.html).

<sup>496</sup> Секретариат внес изменения в раздел о прозрачности с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 88).

сторон при кредитовании и облегчает ММСП поиск наиболее подходящих с точки зрения качества и стоимости продуктов, а также позволяет сделать осознанный выбор. Это помогает снизить стоимость кредита и в то же время улучшает взаимопонимание сторон, что может облегчить принятие решений, связанных с кредитованием.

246. Особенно актуальны в контексте доступа к кредитам три аспекта прозрачности: i) наличие у финансирующих сторон достаточной информации для оценки кредитоспособности ММСП (см. пп. 204–222); ii) четкие и прозрачные условия предоставления кредитных продуктов и услуг; iii) наличие у ММСП достаточной информации о различных путях получения кредитов (см. пп. 261 и 264)<sup>497</sup>. Данный раздел в основном посвящен пунктам (ii) и (iii), поскольку проблемы информационного дисбаланса с точки зрения финансирующих сторон, кредитующих ММСП, и примеры их решения рассматриваются в разделе «Меры, облегчающие оценку кредитоспособности ММСП».

247. В большинстве юрисдикционных систем к банковским и финансовым продуктам и услугам (например, текущим счетам, депозитам, кредитам и платежным услугам) обычно применяются правила, касающиеся прозрачности договорных условий и справедливых отношений с клиентами. Например, страны могут требовать раскрытия информации в установленной форме, которая может предусматривать стандартизированные методы отображения сборов, или чтобы технические термины разъяснялись для ММСП на понятном языке, или чтобы пункты, напечатанные мелким шрифтом, были предметом пользовательского соглашения. Такая ясность позволяет ММСП принимать обоснованные решения и обеспечивает им определенную степень защиты, и в то же время сводит к минимуму риски нецелевого использования кредитов ММСП. Четкие договорные условия также выгодны финансирующим сторонам, поскольку они способствуют укреплению их позиции на рынке и привлечению новых клиентов<sup>498</sup>.

248. Вопросы прозрачности и раскрытия информации для ММСП очень важны и в отношениях с небанковскими учреждениями, поскольку в некоторых странах от поставщиков цифровых финансовых услуг, деятельность которых не регулируется (например, финтех-компании в ряде стран), может не требоваться раскрытия конкретных условий в отношении данного продукта, например условий кредита, которые могут быть неполными или неясными; годовой процентной ставки; комиссии по сделке, что может привести к тому, что ММСП по незнанию будут платить более высокие комиссии, чем ожидалось<sup>499</sup>. Участники международных экспертных форумов рекомендуют государствам разработать надежную правовую базу с целью обеспечить четкое раскрытие информации обо всех этих условиях, причем в форме, понятной малым предприятиям, которые зачастую не обладают достаточной финансовой грамотностью<sup>500</sup>. Не менее важно, чтобы поставщики цифровых финансовых услуг раскрывали информацию о технологии, используемой для поддержки работы онлайн-платформы, и, в частности, о любых значительных изменениях в ее аппаратных или программных компонентах, которые могут негативно повлиять на способность ММСП получать доступ к своим данным или выполнять цифровые операции<sup>501</sup>.

<sup>497</sup> Секретариат перенес ссылку на Принципы Г-20 и ОЭСР по финансированию ММСП (п. 229 документа [A/AN.9/WG.I/WP.126](#)) в раздел «Меры, облегчающие оценку кредитоспособности ММСП», чтобы избежать дублирования (сноска 413 выше).

<sup>498</sup> Секретариат разделил п. 230 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#) на две части (пп. 247 и 248 выше) и доработал формулировки, касающиеся ясности условий, в п. 247 путем: i) переноса второго предложения сюда из п. 257 (п. 237 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)); ii) упоминания положений, напечатанных мелким шрифтом, и технических терминов; iii) добавления нового предложения о нецелевом использовании кредитов.

<sup>499</sup> GPF, Promoting digital and innovative SME financing (сноска 27 выше), p. 72.

<sup>500</sup> Ibid., p. 84.

<sup>501</sup> J. Ballard, C. Brennan, C. French, E. Johnson, Exploring the Legal Issues Relevant to Online Small-Business Lending, 2017 available at: [https://www.americanbar.org/groups/business\\_law/publications/blt/2017/08/02\\_ballard/](https://www.americanbar.org/groups/business_law/publications/blt/2017/08/02_ballard/).

249. Сообщается также, что многие микрофинансовые организации устанавливают цены на свои продукты непрозрачно, скрывая истинную стоимость кредитов и вводя клиентов в заблуждение с помощью таких методов, как «фиксированные» проценты и сложные структуры комиссий<sup>502</sup>. Прозрачное ценообразование считается важным элементом мер по созданию благоприятных условий для микропредприятий: хотя это важно для любого соглашения о финансировании, вопросы прозрачности больше всего беспокоят таких неопытных заемщиков, как ММСП, которые не могут позволить себе юридическую консультацию<sup>503</sup>. В частности, участники международных экспертных форумов рекомендуют: следует обязать микрофинансовые организации применять стандартные формулы ценообразования (с соответствующими стандартами раскрытия информации), а также стандартные графики погашения<sup>504</sup>.

250. Прозрачность в области финансирования ММСП также можно повысить путем предоставления ММСП легкого доступа к информации о подходящих источниках финансирования и адекватных средствах доступа к ним. В некоторых странах проблема может заключаться в нехватке доступной информации в принципе; в других — в неоправданных сложностях, затрудняющих доступ к имеющейся информации. Например, информационные службы могут взимать плату за доступ или их пользователи могут быть вынуждены регистрироваться или указывать идентификационные данные, или, если информация доступна в интернете, от них может потребоваться установка специального программного обеспечения. Проводимые при поддержке отраслевых ассоциаций (как финансовых учреждений, так и ММСП) информационные кампании и использование разнообразных средств массовой информации (телевидение, радио, пресса, социальные сети) могут стать первыми шагами в распространении информации о финансовых решениях для ММСП и условиях, на которых они доступны (включая процентные ставки). Регулярный диалог и сотрудничество между финансирующими сторонами и сектором ММСП также могут подготовить почву для инициатив (например, справочные службы), которые могут помочь ММСП сделать осознанный выбор.

#### *Практика справедливого кредитования*<sup>505</sup>

251. В пунктах выше отмечается важность прозрачных договорных условий и методов информирования о них для облегчения доступа к кредитам. Однако этого может быть недостаточно, чтобы ограничить риск неподходящих условий кредитования для ММСП. Справедливые договорные условия и деловая практика также являются ключевыми элементами сбалансированных отношений между финансирующими сторонами и ММСП<sup>506</sup>.

#### а. Несправедливые договорные условия

252. Являясь «опытными игроками», финансирующие стороны в целях снижения операционных издержек, как правило, используют для финансовых операций с контрагентами (включая ММСП) типовые договоры<sup>507</sup>. Переговоры и

<sup>502</sup> A/CN.9/780, п. 37.

<sup>503</sup> Там же, п. 40.

<sup>504</sup> Ibid.

<sup>505</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила объединить раздел G документа A/CN.9/WG.I/WP.126 о мерах защиты от недобросовестной практики с разделом о прозрачности (A/CN.9/1090, п. 89). Секретариат выполнил это решение и, кроме того, изменил название подраздела для повышения согласованности документа. Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание, что секретариат планирует дополнительно изучить вопрос о недобросовестной практике кредитования, и, возможно, добавить в следующую редакцию проекта Руководства информацию о дополнительных мерах по защите ММСП, и особенно ММП.

<sup>506</sup> Секретариат добавил это предложение для большей ясности данного подраздела.

<sup>507</sup> Довольно часто процедурные условия (например, ограничения на способы использования и погашения, способы уведомления заемщика об изменениях, способы и место урегулирования споров) и существенные условия (например, процентная ставка после

любые вытекающие из них изменения типовых договоров могут вызвать увеличение операционных издержек, что финансирующие стороны могут счесть невыгодным для себя, если запрашиваемая сумма кредита относительно невелика (например, в контексте финансирования ММСП). Адаптация договорных условий под конкретного контрагента также может привести к повышению стоимости займов для ММСП<sup>508</sup>. Из-за слабой переговорной позиции ММСП, и особенно ММП, часто заключают договоры о финансовых операциях по принципу «бери что дают»<sup>509</sup>.

253. Вследствие ограниченной финансовой грамотности многие ММП могут быть не способны увидеть или полностью осознать последствия договорных условий, которые потенциально могут нанести ущерб их интересам<sup>510</sup>. Например, некоторые пункты могут давать финансирующей стороне широкие полномочия по изменению договора без согласования с ММП; другие могут давать финансирующей стороне право объявить о неисполнении обязательств в результате нарушения тех или иных финансовых показателей, например соотношение размера кредита к оценочной стоимости заемщика<sup>511</sup>. В результате ММП могут пострадать от действий финансирующих сторон, злоупотребляющих своей более сильной переговорной позицией. Риск такого злоупотребления особенно высок в контексте продуктов и услуг финтех-сектора<sup>512</sup>, учитывая скорость, с которой заключаются договоры в электронном виде, часто без предварительного или достаточного изучения их условий<sup>513</sup>. Существует также риск того, что финансовые организации второго уровня, которые зачастую не контролируются регулирующими органами и привлекают ММП более короткими, чем в случае регулируемых финансовых учреждений, сроками выдачи кредитов, могут использовать расплывчатые или вводящие в заблуждение договорные условия. Например, известны случаи, когда в их документации мелким шрифтом оговорены более высокие процентные ставки, чем те, которые они рекламируют, а также когда они взимают «комиссию за возврат капитала», которая позволяет финансовой организации требовать процент от капитала при погашении кредита<sup>514</sup>.

254. В целях борьбы с недобросовестной договорной практикой некоторые страны<sup>515</sup> распространили на ММП нормы национального законодательства, которые защищают более слабых лиц, заключающих договоры со сторонами, имеющими более сильную позицию на переговорах, в том числе по финансовым

неисполнения обязательств или определение «неисполнения обязательств») в договоре финансирования являются стандартными условиями финансирующих организаций.

<sup>508</sup> L. Gullifer, I. Tirado, A global tug of war (сноска 265 выше), pp. 12–13.

<sup>509</sup> Australian Security and Investment Commission (ASIC), Report 565, Unfair contract terms and small business loans, 2018, p. 4, доступно по адресу <https://asic.gov.au/regulatory-resources/find-a-document/reports/rep-565-unfair-contract-terms-and-small-business-loans/>.

<sup>510</sup> World Bank, Good Practices for Financial Consumer Protection (сноска 468 выше), p. 34.

Секретариат перенес ссылку на «положения, напечатанные мелким шрифтом, и технические термины» в п. 247 для согласованности текста (см. сноску 498 выше).

<sup>511</sup> Секретариат добавил эти примеры для большей ясности.

<sup>512</sup> Обследование, проведенное одной из национальных ассоциаций малых предприятий в Соединенных Штатах, показало, что 74 процента опрошенных считают, что онлайн-кредитование необходимо регулировать для обеспечения того, чтобы малые предприятия были защищены от грабительских онлайн-видов практики. См. Small Business Majority, Opinion Poll Small Business Owners Concerned with Predatory Lending, Support More Regulation of Alternative Lenders, 2017, доступно по адресу <https://smallbusinessmajority.org/our-research/access-capital/small-business-owners-concerned-predatory-lending-support-more-regulation-alternative-lenders>.

<sup>513</sup> Ibid.

<sup>514</sup> Секретариат добавил примеры недобросовестных действий кредиторов второго уровня в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 90). Финансовые организации второго уровня, к которым, например, относятся строительные общества и кредитные союзы, не имеют банковской лицензии и обычно используют собственное оптовое фондирование из источников, отличных от депозитов клиентов.

<sup>515</sup> Например, Австралия, см. сноску 509 выше.

сделкам<sup>516</sup>. Например, в законодательстве уточняется, что считается малым предприятием, и оговариваются параметры, по которым условие договора может быть признано несправедливым. Это может иметь место, когда условие: i) может вызвать значительный дисбаланс в правах и обязанностях сторон, вытекающих из договора; ii) не является разумно необходимым для защиты законных интересов стороны, которая выиграла бы от его включения; iii) нанесет финансовый или иной ущерб (например, вызовет задержку) малому предприятию, если оно будет применяться или на него будут полагаться<sup>517</sup>. Примеры несправедливых условий могут включать высокие процентные ставки за просроченный платеж, несправедливые положения о прекращении действия договора или невыгодные определения событий, означающих неисполнение обязательств<sup>518</sup>. В других странах справедливые условия контрактов обеспечиваются с помощью мер политики, принимаемых центральными банками<sup>519</sup>, и добровольных кодексов поведения или стандартов практики для финансовой отрасли, устанавливающих нормы справедливого кредитования<sup>520</sup>. Хотя такие инструменты могут быть более жесткими, чем нормативные или правовые стандарты, и обеспечивать высокий уровень защиты малого бизнеса, они не могут служить альтернативой надлежащему правовому режиму с обязательными нормами, который устанавливает обязательства финансирующих сторон<sup>521</sup>.

255. В странах, стремящихся реформировать свою нормативно-правовую базу в соответствии с передовой международной практикой, законодательство должно, в частности, запрещать несправедливые условия в стандартных финансовых договорах, а в случае их использования предусматривать, что такие условия или положения будут считаться недействительными и не имеющими искиковой силы<sup>522</sup>. Другой пример передовой практики, часто используемый в законодательстве, состоит в том, чтобы толковать любую двусмысленность в стандартном договоре против интересов стороны, предложившей такое двусмысленное условие, что приводит к толкованию, более благоприятному для более слабой стороны договора, т. е. ММП<sup>523</sup>. В этой связи отмечается, что справедливость условия договора, в частности, если такое условие является нефинансовым, будет оцениваться не изолированно, а в контексте других условий договора<sup>524</sup>. При определении типов положений, которые законодательство объявляет несправедливыми и, следовательно, недействительными или не имеющими силы, законодатели и лица, определяющие политику, возможно, пожелают принять во внимание потенциальное влияние чрезмерно ограничительного подхода на доступность кредита.

256. Надзорные органы могут играть ключевую роль в обеспечении справедливости договорных условий, и, кроме того, важно, чтобы в национальной нормативно-правовой базе была четко определена их ответственность, особенно их полномочия по оценке соответствия кредитных договоров установленным

<sup>516</sup> Секретариат удалил второе предложение («Например, ... сектор услуг») этого пункта (п. 235 документа A/CN.9/WG.I/WP.126), поскольку оно является избыточным.

<sup>517</sup> Australian Security and Investment Commission (сноска 509 выше), п. 8.

<sup>518</sup> A/CN.9/913, п. 42.

<sup>519</sup> Например, в Малайзии. См. программный документ Центрального банка Малайзии о справедливых условиях для потребителей финансовых услуг от 6 ноября 2019 года: Fair Treatment of Financial Consumers, Bank Negara Malaysia, размещен по адресу [https://www.bnm.gov.my/documents/20124/761679/FTFC\\_PD\\_028\\_103.pdf/f83853d4-7146-9842-a40c-7e20bf0c9b75?t=1590696786502](https://www.bnm.gov.my/documents/20124/761679/FTFC_PD_028_103.pdf/f83853d4-7146-9842-a40c-7e20bf0c9b75?t=1590696786502). Понятие «потребители финансовых услуг» включает «микро- и малые предприятия согласно директиве об определении малых и средних предприятий (МСП), выпущенной Банком 27 декабря 2017 года (BNM/RH/NT 028-51)».

<sup>520</sup> Например, в Соединенном Королевстве. Стандарты практики кредитования для деловых клиентов (2020 год), которые были официально признаны Управлением по регулированию деятельности финансовых организаций (FCA) в 2020 году.

<sup>521</sup> Секретариат добавил информацию о других мерах противодействия недобросовестной договорной практике для большей ясности.

<sup>522</sup> World Bank, Good Practices (сноска 468 выше), п. 34.

<sup>523</sup> Ibid., п. 34.

<sup>524</sup> L. Gullifer, I. Tirado, A global tug of war (сноска 265 выше), п. 14.

правовым требованиям. Их функции могут также включать разъяснение значения и уточнение сферы применения несправедливых условий договора транспарентным образом (например, в некоторых странах критерии для признания условий несправедливыми в случае клиентов — физических лиц могут быть строже, чем для коммерческих предприятий), что будет способствовать коммерческой определенности. К примеру, в ряде стран надзорные органы регулярно проводят анализ договоров кредитования ММСП, чтобы выявить неправомерные условия и положения и принять соответствующие меры. В других странах такие органы также ведут реестры неправомерных договорных условий, что помогает ММСП выяснить, содержит ли их договор с финансирующей стороной неправомерные или несправедливые условия<sup>525,526</sup>.

b. Заключение договоров<sup>527</sup>

257. Справедливый режим в отношении ММП потребует также, чтобы в процессе заключения договора финансирующая сторона предоставляла полную информацию о различных видах кредитов, подходящих для ММП, и их последствиях для предприятия<sup>528</sup>, а также разъясняла значение соответствующих договорных условий, в частности финансовых условий, например касающихся процентных ставок, таким образом, чтобы они были понятны и сопоставимы с условиями, используемыми другими финансирующими сторонами. Кроме того, национальная законодательная или нормативная база может требовать, чтобы финансирующие стороны предусматривали период обдумывания до заключения договора или определенный период для осуществления права на отказ от договора после заключения договора, или их сочетание, чтобы гарантировать, что малое предприятие полностью осознало суть условий договора и оценило последствия их применения. Государства могут также защищать малые предприятия, устанавливая законодательные ограничения на определенные ставки и сборы, предусматриваемые в договоре: например, в некоторых странах соответствующими законодательными нормами установлены предельные уровни ставок, применяемых в случае неисполнения заемщиком обязательств по платежам<sup>529</sup>. В случае отклонения заявки ММП на получение кредита применимые законы или нормативные акты могут требовать, чтобы финансирующая сторона изложила причины отказа в ясной и понятной форме<sup>530</sup>.

c. Недобросовестная деловая практика

258. В дополнение к справедливым условиям договора, соответствующая нормативно-правовая база должна также предусматривать последствия для отношений между финансирующими сторонами и ММП, которые носят несправедливый, недобросовестный и дискриминационный характер. Недобросовестная практика, например направление через SMS предложений выдать кредит и отправка кредитных карт без предварительного запроса клиента или дискриминация по признаку пола, может иметь место даже в том случае, если условия договора справедливы и сбалансированы. В некоторых государствах, например, регулируемые финансовые организации обязаны продемонстрировать, как

<sup>525</sup> World Bank, *Good Practices*, p. 35 (сноска 468 выше).

<sup>526</sup> Секретариат добавил текст о роли надзорных органов в обеспечении справедливости договорных условий и важности такой работы для коммерческой определенности в соответствии с просьбой, высказанной Рабочей группой на тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 90).

<sup>527</sup> Секретариат отделил обсуждение вопроса о заключении договоров от обсуждения вопроса о несправедливых договорных условиях для большей ясности и в соответствии с результатами обсуждений, проведенных Рабочей группой в ходе тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 89).

<sup>528</sup> Например, в Бельгии. См. *Loi relative à diverses dispositions concernant le financement des petites et moyennes entreprises*, 21 Decembre 2013, доступно по адресу [www.ejustice.just.fgov.be/cgi\\_loi/change\\_lg\\_2.pl?language=fr&nm=2013003461&la=F](http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg_2.pl?language=fr&nm=2013003461&la=F).

<sup>529</sup> Например, в Германии и Испании, L. Gullifer, I. Tirado, *A global tug of war* (сноска 265 выше), pp. 14–15.

<sup>530</sup> Например, в Бельгии. См. сноску 528 выше.

концепция справедливого обращения встроена во все их методы работы с клиентами<sup>531</sup>. Другим видом передовой практики является установление государствами минимальных пороговых критериев для определения того, является ли практика несправедливой или нет<sup>532</sup>. Что касается кредитных продуктов, то финансирующие стороны можно обязать использовать так называемые понижающие процентные ставки (т. е. ставки, рассчитываемые на непогашенную сумму кредита) вместо фиксированных процентных ставок (т. е. ставок, рассчитываемых на полную сумму кредита). Поскольку фиксированные процентные ставки не учитывают тот факт, что каждый платеж в счет погашения постепенно уменьшает капитальную сумму кредита, клиенты могут в конечном итоге платить больше по процентам по сравнению с понижающими процентными ставками. Кроме того, финансирующие стороны можно также обязать применять положения об отказе от использования механизма автоматического вычета платежей и сборов и воздерживаться от использования недобросовестных методов взыскания ссуд<sup>533</sup>.

259. На определение стандартов недобросовестной практики могут влиять внутренние социальные и культурные нормы: в некоторых странах, например, вполне приемлемой практикой может считаться требование о том, чтобы женщины-предприниматели имели согласие супруга на получение кредита<sup>534</sup>. Как бы то ни было, в некоторых странах законодательство учитывает потребности и проблемы особо уязвимых групп, таких как женщины, молодежь, коренные народы и сельские сообщества, и обеспечивает этим группам соответствующую защиту. Следует отметить, что дискриминационные и несправедливые виды практики могут быть легко также внедрены и в алгоритмы цифровых моделей кредитного скоринга, что может привести к предвзятому отношению к определенным группам клиентов. Поэтому государствам следует обеспечить, чтобы их законы и правила о справедливых видах практики применялись также и к поставщикам цифровых финансовых услуг.

260. Наконец, как уже отмечалось, при принятии правил о несправедливых договорных условиях и практике законодателям следует стремиться обеспечить баланс между мерами, защищающими ММП, и мерами, мотивирующими финансирующие стороны предоставлять кредиты (см. также п. 19). Меры защиты, разработанные для облегчения доступа к кредитам для ММП, могут выйти за рамки своей цели по обеспечению защиты от злоупотреблений, поскольку предприятия могут воспользоваться этими мерами, чтобы не возвращать кредит, затягивать урегулирование споров или избегать участия в их урегулировании, а это может лишить финансирующие стороны стимулов к кредитованию. Соответствующий баланс, безусловно, является вопросом политики и будет зависеть от политики страны, а также от социально-экономических условий<sup>535</sup>.

**Примечание для Рабочей группы.** На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила разместить рассмотрение проблемы прозрачности и ее различных аспектов в одном разделе и объединить его с пунктами, посвященными добросовестной практике кредитования (раздел «Меры защиты от недобросовестной практики» документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)). Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, чтобы перенести рассмотрение некоторых вопросов (например, несправедливых договорных условий) в раздел «Законодательная база в отношении долговых инструментов, позволяющих МСП получить доступ к кредитам».

<sup>531</sup> Например, в Соединенном Королевстве и Малайзии, см. World Bank, Good Practices (сноска 468 выше), p. 35.

<sup>532</sup> Ibid., p. 36.

<sup>533</sup> Ibid.

<sup>534</sup> Ibid.

<sup>535</sup> L. Gullifer, I. Tirado, A global tug of war (сноска 265 выше), p. 1.

## 6. Меры по борьбе с низкой финансовой грамотностью ММП<sup>536</sup>

261. После начала реформы, направленной на обеспечение доступа ММП к кредитам, важным аспектом этого процесса будет повышение финансовой грамотности ММП, чтобы оказать им содействие в понимании различных видов доступных финансовых продуктов, обращении к соответствующим учреждениям, принятии обоснованных и эффективных решений в отношении их финансовых ресурсов и в подготовке хорошего кредитного предложения. Финансовое образование может потребоваться также для того, чтобы ММП полностью осознавали преимущества и последствия предоставления обеспечительного права на свои активы и юридические требования, связанные с соглашением об обеспечении (как возникает обеспечительное право, права и обязанности праводателя, принудительное взыскание)<sup>537</sup>. ММП могут потребоваться также более широкие знания для того, чтобы умело работать в своей бизнес-среде и повышать свою прозрачность на финансовом рынке. Например, предприятиям на начальных этапах их жизненного цикла могут потребоваться знания о том, каким образом выявить рынки, внедрить соответствующие методологии расчета затрат, усовершенствовать методы бухгалтерского учета или обеспечить соблюдение правительственных постановлений. Более зрелым предприятиям, возможно, потребуются улучшить свою внутреннюю организацию или качество процессов и продуктов (например, за счет внедрения программ регулярного технического обслуживания или систем сертификации качества) или свои навыки в области маркетинга и экспорта, а также в полном объеме ознакомиться с Международными стандартами финансовой отчетности и преимуществами, которые они могут обеспечить с точки зрения доступа к кредитам<sup>538</sup>. Таким образом, инициативы в области финансового образования могут быть дополнены программами, направленными на укрепление управленческого и технического потенциала ММП<sup>539</sup>. Наконец, в странах, где существуют внешние механизмы разрешения финансовых споров (см. пп. 231–242), ММП часто не знают, что они могут разрешить свои споры с финансирующими сторонами с их помощью. Таким образом, ММП, имеющие право на использование компенсационных механизмов, могут получить пользу от обучения по вопросам сферы их применения и функционирования (таким, как подача и рассмотрение претензий, процесс принятия решений), что также может стать дополнительным стимулом для получения доступа к финансовым услугам<sup>540</sup>.

262. Еще одним важным аспектом этого процесса является развитие потенциала финансирующих сторон, с тем чтобы они могли лучше понимать финансовые потребности ММП и специфику кредитования малых предприятий. Им необходимо знать, какие виды финансовых продуктов предлагать и как решать проблемы, с которыми сталкиваются ММП в связи с обращением к финансирующим сторонам, подготовкой необходимой документации и соблюдением соответствующих критериев. В этом отношении повышение информированности финансирующих сторон для эффективного участия в обеспеченных сделках

<sup>536</sup> Как отмечалось в этом разделе, ММП часто становятся целевой аудиторией национальных и международных усилий по повышению финансовой грамотности в секторе ММСП. Поэтому в данном разделе речь пойдет в первую очередь о них (и в основном используется аббревиатура ММП).

<sup>537</sup> Секретариат добавил эту фразу («и юридические ... принудительное взыскание») для повышения согласованности текста. См. также аналогичную ссылку на укрепление потенциала в области обеспеченных сделок в п. 262 (п. 242 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)). См. сноску 541 ниже.

<sup>538</sup> OECD and G 20, *Effective Approaches for Implementing the G 20/OECD High-Level Principles on SME Financing*, 2018, pp. 30–31.

<sup>539</sup> Например, Италия оказывает финансовую поддержку тем ММСП, которые используют консультационные услуги для совершенствования производственных процессов и управленческих и организационных структур.

<sup>540</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила подчеркнуть важность повышения осведомленности малых предприятий в вопросах использования внешних компенсационных механизмов для урегулирования споров с финансирующими сторонами ([A/CN.9/1090](#), п. 85). Секретариат внес эту поправку в данный раздел проекта Руководства.

(какие активы могут быть обременены, оценка активов, принудительное взыскание)<sup>541</sup> так же важно, как и в случае ММП (см. п. 261). Финансирующим сторонам также необходимо знать, как заключать сделки, которые становятся прибыльными в результате правовых реформ (например, реформ законодательства об обеспеченных сделках). Это прежде всего относится к финансирующим сторонам, обслуживающим женщин-предпринимателей, многие из которых имеют ограниченный доступ к информации и финансовые знания в начале предпринимательской деятельности. Наконец, правильное понимание новых законов и правил, касающихся финансирования ММП, имеет большое значение для сотрудников регулирующих органов с точки зрения оказания содействия финансовым учреждениям в их осуществлении и обеспечения надлежащего надзора. Таким образом, еще одним ключевым аспектом этого процесса являются инициативы по наращиванию потенциала, направленные на оказание помощи регулирующим органам в ознакомлении с результатами реформ, касающихся доступа к кредитам.

**а) Укрепление потенциала ММП**

263. В ряде стран были реализованы национальные стратегии финансового образования с расчетом на то, что они будут поощрять предпринимательство и снижать барьеры со стороны спроса для финансирования предприятий любых размеров (т. е. микро-, малых или средних предприятий) и всех видов ММСП (т. е. независимо от того, являются ли они физическими или юридическими лицами). Эти стратегии могут быть направлены либо только на ММСП, либо на ММСП и физических лиц. Независимо от охвата такой образовательной стратегии, наиболее важным целевым сегментом в группе ММСП часто являются ММП. В некоторых странах финансовое образование ММП осуществляется в рамках более широких стратегий, направленных на расширение доступа к финансовым услугам<sup>542</sup> или увеличение занятости в официальном секторе<sup>543</sup>.

264. Эффективные стратегии странового уровня могут осуществляться по различным каналам, таким как формальное образование в школах или университетах или специальные государственные программы<sup>544</sup>. Стратегии обычно охватывают общие элементы финансовой грамотности, а также вопросы, связанные с наращиванием потенциала ММП для взаимодействия с финансирующими сторонами, например информацию о том, к кому обращаться за помощью по финансовым вопросам; признание взаимосвязи личных и коммерческих финансов; осведомленность о финансовых возможностях, финансовых рисках и эффективных методах управления ими; и данные о том, как выполнить требования для получения кредита. Долгосрочная устойчивость стратегий зависит не только от выделения достаточных средств, но, что не менее важно, и от наличия диагностических средств для оценки потребностей ММП в повышении грамотности и надлежащего мониторинга и оценки результатов осуществления стратегии, а также от независимости таких стратегий от политических циклов в данной стране.

265. В дополнение к правительственным стратегиям на местном и страновом уровне могут осуществляться другие инициативы, координируемые отраслевыми организациями и профсоюзами, финансовым сектором или НПО<sup>545</sup>. Например, фондовые биржи могут реализовывать программы помощи малым и средним предприятиям в получении доступа к источникам долгосрочного финансирования. Программы обучения и наставничества могут помочь этим

<sup>541</sup> Секретариат добавил это предложение с учетом обсуждений в Рабочей группе на ее тридцать седьмой сессии (A/CN.9/1090, п. 54).

<sup>542</sup> OECD (authored by A. Atkinson), *Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs*, 2017, p. 31.

<sup>543</sup> *Ibid.*, p. 33.

<sup>544</sup> Например, Аргентина создала 51 университетский центр по ММСП в 19 провинциях, чтобы расширить доступ ММСП к кредитам. С этой же целью в стране создано также 65 агентств развития и центров предпринимательства в 22 юрисдикционных округах.

<sup>545</sup> OECD (authored by A. Atkinson), *Financial education* (сноска 542 выше), pp. 34–35.

предприятиям повысить уровень финансовой грамотности, чтобы облегчить возможный листинг на публичном рынке акций в будущем<sup>546</sup>.

266. В зависимости от характера инициатив в области финансового образования и для того, чтобы охватить как можно более широкую группу бенефициаров, можно использовать различные методы преподавания, от учебных пособий до инструктирования, семинаров или консультационных услуг, онлайн-курсов или других форм цифрового обучения, включая социальные сети и мобильные приложения. В ряде стран были созданы онлайн-платформы для облегчения обмена информацией между малыми предприятиями и взаимного обучения<sup>547</sup>. Другие страны, признавая серьезные проблемы, с которыми сталкиваются ММП под руководством женщин, создали специальные онлайн-центры для развития женского предпринимательства, включая расширение доступа к финансовым услугам. Можно использовать более традиционные средства массовой информации (например, телевидение, радио и журналы) для охвата более широкой аудитории по сравнению с теми группами, которые используют социальные сети, что требует наличия более продвинутых технических навыков. В зависимости от характера спонсора, будь то государство, НПО или промышленный сектор, и охвата таких инициатив, они могут быть платными или бесплатными, хотя желательно, чтобы с учетом ограниченности финансовых ресурсов ММП количество платных инициатив было ограничено. Следует отметить, что как реализуемые правительствами стратегии, так и инициативы, координируемые частным сектором, часто выигрывают от инструментов и программ<sup>548</sup>, которые разрабатываются международными организациями или сетями<sup>549</sup> и которые отражают передовой мировой опыт.

#### **b) Укрепление потенциала финансирующих сторон**

267. Как отмечалось выше (см. п. 262), важно сделать так, чтобы финансирующие стороны лучше понимали, какие финансовые потребности существуют у ММП, а также как заключать с ними прибыльные сделки. В некоторых странах, например, проводится политика по сокращению информационного разрыва между финансирующими сторонами и малым бизнесом: поощряется их непосредственное взаимодействие в рамках информационных кампаний и программ посредничества и поиска партнеров<sup>550,551</sup>. В более общем плане финансирующие стороны должны иметь средства для улучшения понимания тех секторов, в которых работают ММП, и того, каким образом оценивать кредитные заявки с учетом особенностей этих секторов; определять лучших клиентов для обслуживания; проводить анализ рынка для оптимизации предлагаемых продуктов и услуг,

<sup>546</sup> Программа ELITE Лондонской фондовой биржи. См. [www.aimlisting.co.uk/lse-elite-programme/](http://www.aimlisting.co.uk/lse-elite-programme/).

<sup>547</sup> См. соответственно Чили и Сингапур в OECD (authored by A. Atkinson), *Financial education* (сноска 542 выше), pp. 52, 58.

<sup>548</sup> Такие инструменты и программы либо сосредоточены на потребностях ММП в области финансовой грамотности, либо имеют более общую цель (такую, например, как поддержка предпринимательства), при этом финансовая грамотность является одним из компонентов программ.

<sup>549</sup> Например, Международная сеть финансового образования ОЭСР (ОЭСР/МСФО), членами которой являются представители 130 стран, провела анализ передового опыта по всему миру и разработала основу для директивных органов и других организаций, занимающихся развитием предпринимательства (например, НПО, торговых палат), для оказания им помощи в разработке или совершенствовании стратегий финансового образования ММП и для оценки их финансовой грамотности. См. OECD/INFE, *Core Competencies Framework on Financial Literacy for MSMEs*, 2018. Кроме того, международный форум, специализирующийся на доступе ММП к финансированию, разработал платформу для содействия обмену знаниями, исследованиям и обмену передовым опытом в области финансирования МСП. См. SME Finance Forum, [www.smefinanceforum.org/about/what-we-do](http://www.smefinanceforum.org/about/what-we-do).

<sup>550</sup> См. OECD, *Discussion Paper, SME Ministerial Conference, 22–23 February 2018* (сноска 8 выше), p. 19.

<sup>551</sup> Рабочей группе предлагается принять во внимание, что секретариат не смог найти более конкретных примеров каналов, способствующих обмену информацией о доступе к кредитам между финансирующими сторонами и ММП (A/CN.9/1084, п. 65).

включая разработку новых продуктов и услуг, специально предназначенных для ММП или отдельных групп ММП; развивать культуру продаж и каналы сбыта, а также надлежащие стратегии управления рисками для поддержания жизнеспособных ММП в сложные моменты их жизненного цикла<sup>552</sup>.

268. Как отмечалось ранее, важно, чтобы финансирующие стороны получали руководящие указания (например, в виде кодексов поведения, инструктажа, обучения) по передовой практике кредитования ММП, с тем чтобы они могли контролировать свои риски без снижения защиты ММП. Например, финансирующие стороны должны уметь эффективно консультировать ММП по наиболее подходящим продуктам с учетом их потребностей и финансового положения, отслеживать их займы, чтобы избежать риска неисполнения обязательств, и оперативно реагировать, предлагая подходящие решения, когда ММП испытывают трудности с оплатой. В некоторых юрисдикционных системах организации, предоставляющие финансовые услуги, обязаны принимать определенные меры (также известные как практика ответственного кредитования) для обеспечения повышенной защиты некоммерческих заемщиков, поскольку такие заемщики могут быть хуже осведомлены о процессах кредитования, чем коммерческие структуры. Следствием некоторых из таких видов практики может быть увеличенный срок обработки кредитной заявки и, соответственно, получения займа ММП, но они гарантируют, что финансирующие стороны действуют в наилучших интересах бизнеса на всех этапах процесса кредитования. Таким образом, страны могут рассмотреть возможность повышения осведомленности финансирующих сторон об актуальности практики ответственного кредитования и для ММП<sup>553</sup>.

269. Инициативы по наращиванию потенциала финансирующих сторон могут быть организованы под эгидой центральных регулирующих органов<sup>554</sup> или соответствующих правительственных органов<sup>555</sup> и могут охватывать программы обучения для лиц, отвечающих за отделы по вопросам ММП, включая обучение инструкторов; взаимное обучение и консультационные услуги. Кроме того, поставщикам финансовых услуг следует разработать свои внутренние программы, например семинары или программы обучения на рабочем месте, чтобы обеспечить регулярное повышение квалификации и навыков персонала для работы с ММП<sup>556</sup>.

270. Как и в случае с финансовой грамотностью для ММП, международные организации<sup>557</sup> активно предлагают также поддержку в целях повышения способности финансирующих сторон обслуживать ММП в рамках мероприятий по

<sup>552</sup> IFC/World Bank, *Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises*, p. 17.

<sup>553</sup> На своей тридцать седьмой сессии Рабочая группа решила добавить в раздел проекта Руководства, касающийся укрепления потенциала, рассмотрение следующих вопросов: i) передовая практика кредитования, включая ответственное кредитование ([A/CN.9/1090](#), п. 47); ii) укрепление потенциала финансирующих сторон в плане мониторинга кредитной нагрузки и консультирования ММСП ([A/CN.9/1090](#), п. 92). Секретариат добавил данный пункт согласно этому решению.

<sup>554</sup> Например, Резервный банк Индии принял Национальную программу по наращиванию потенциала банков для финансирования сектора ММСП, которая охватывает инициативы по обучению, включая обучение инструкторов, для руководителей отделов и специализированных отделений по вопросам ММСП в коммерческих банках. См. [www.bis.org/review/r170629g.htm](http://www.bis.org/review/r170629g.htm).

<sup>555</sup> Например, в Замбии Национальная стратегия расширения доступа к финансовым услугам на 2017–2022 годы направлена, среди прочего, на укрепление потенциала финансирующих сторон в области кредитования ММСП, в частности фермеров. См. [www.boz.zm/National-Financial-Inclusion-Strategy-2017-2022.pdf](http://www.boz.zm/National-Financial-Inclusion-Strategy-2017-2022.pdf).

<sup>556</sup> См. the Alliance for Financial Inclusion, *Financial Education for the MSMEs: Identifying MSME Educational Needs*, 2020, p. 7.

<sup>557</sup> См., например, инициативы по наращиванию потенциала Всемирного банка, Международной финансовой корпорации и Европейского банка реконструкции и развития, упомянутые в пп. 200 и 201 документа [A/CN.9/WG.I/WP.124](#).

оказанию технической помощи<sup>558</sup>, включая очные и онлайн-семинары, стажировки руководителей филиалов, сотрудников по вопросам кредитования и других сотрудников по всем соответствующим аспектам кредитования ММП, глобальные консультационные программы для финансовых учреждений, а также специальные руководства. В качестве примера такого руководства можно привести *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках*, которое, среди прочего, хорошо объясняет кредиторам и заемщикам, включая ММП, каким образом обеспеченные сделки могут облегчить доступ к кредиту по разумной цене.

**с) Укрепление потенциала регулирующих органов**

271. Ведущую роль в облегчении доступа ММП к кредитам играют регулирующие и надзорные органы. Они должны быть в состоянии создавать и поддерживать благоприятную среду для кредитования ММП, поощрять конкуренцию между финансовыми учреждениями в деле обслуживания ММП и контролировать применение режимов в отношении кредитной информации и платежных систем или обеспечение прозрачности в сфере кредитования<sup>559</sup>. Кроме того, наметившаяся в последние годы глобальная тенденция к реформированию системы все больше уводит финансовые учреждения от кредитования на основе отношений к кредитованию на основе сделок, что требует от регулирующих органов развития дополнительных технических навыков для надзора за деятельностью финансовых учреждений. Наконец, дальнейшая подготовка финансовых стандартов на международных форумах для обеспечения глобальной финансовой стабильности также требует от регулирующих органов повышения уровня знаний и способности эффективно применять эти стандарты после их принятия государствами.

272. Таким образом, чтобы адекватно реагировать на многочисленные потребности финансового сектора, регулирующие органы должны обладать разнообразными навыками и актуализировать их с течением времени. Государства могут оказывать поддержку регулирующим органам с помощью механизмов, которые позволят регулярно оценивать изменяющиеся потребности регулирующих органов в наращивании потенциала и устранять любые пробелы с помощью различных дополнительных инструментов. Например, участие в международных форумах позволяет проводить взаимное обучение, поскольку способствует распространению международных стандартов и обмену передовым опытом. При выводе на рынок новых финансовых продуктов или после проведения законодательных и нормативных реформ особенно эффективным подходом является разработка технических руководств. Как отмечалось ранее (см. п. 82), «регулятивные песочницы» предоставляют регулирующим органам защищенную среду, в которой они могут учиться обращению с новыми видами продуктов и категориями кредитодателей, в частности, связанными с финансовыми технологиями, и развивать навыки по адаптации существующей нормативной базы к меняющимся потребностям финансового сектора<sup>560</sup>. Практикумы и семинары, проводимые как в режиме онлайн, так и с личным присутствием, позволяют улучшить знания регулирующих органов за счет привлечения экспертов и более глубоко

<sup>558</sup> Например, Всемирный банк поддержал, в частности, Лаосскую Народно-Демократическую Республику в создании программы по поддержке доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам и укреплению потенциала банков и других финансовых учреждений по обслуживанию таких предприятий.

<sup>559</sup> Секретариат удалил текст о наращивании потенциала регулирующих органов в отношении неофициальных механизмов финансирования (последние два предложения п. 249 документа [A/CN.9/WG.I/WP.126](#)) согласно просьбе Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 93).

<sup>560</sup> Секретариат добавил информацию о роли «регулятивных песочниц» в обучении в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тридцать седьмой сессии ([A/CN.9/1090](#), п. 93).

изучить конкретные темы. Международные организации и сети<sup>561</sup> могут также сыграть важную роль, дополняя страновые и региональные инициативы. Помимо организации семинаров, конференций, подготовки технических руководств и публикаций, они могут содействовать расширению международного сотрудничества между органами финансового регулирования<sup>562</sup> и объединению усилий с государствами и региональными организациями, предлагая техническую помощь и консультационные программы, адаптированные к потребностям конкретной страны или региона.

---

<sup>561</sup> В последнее время стало развиваться региональное сотрудничество в целях наращивания регулятивного потенциала в области доступа ММП к кредитам. Например, в международном мероприятии по наращиванию потенциала, проведенном в конце 2020 года Генеральным управлением по надзору за финансовыми организациями Коста-Рики (SUGEF) и Альянсом за финансовую инклюзивность (АФИ), приняли участие 89 старших должностных лиц из 44 организаций — членов АФИ, которые рассмотрели ряд информационных материалов по вопросам финансирования МСП, включая руководство и информационный бюллетень о COVID-19 в странах — членах АФИ. Организация Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) учредила Консультативную группу по наращиванию потенциала финансовой системы, которая с 2011 года публикует ежегодные отчеты о политических реформах в странах-членах, включая изменения в нормативно-правовой базе для улучшения доступа ММСП к финансированию (см. АРЕС, 2021 Progress Report of APFF, APFIF and APIP, *passim*). Европейский союз сотрудничает с Организацией государств Африки, Карибского бассейна и Тихого океана в рамках серии проектов, включая Программу микрофинансирования АКТ-ЕС, Программу ЕС по поддержке диалога по вопросам политики в отношении инвестиционного климата и Инициативу Европейского инвестиционного банка по вопросам доступа МСП к финансированию.

<sup>562</sup> См., например, Bank for International Settlement, The policy life cycle and capacity-building needs of financial sector authorities, keynote address, by Agustín Carstens, 2018, доступно по адресу [www.bis.org/speeches/sp180208.htm](http://www.bis.org/speeches/sp180208.htm).