



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
8 May 2023
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Пятьдесят шестая сессия
Вена, 3–21 июля 2023 года

Проект руководства по доступу к кредиту для микро-, малых и средних предприятий (ММСП)

Записка Секретариата

Содержание

	Стр.
Справочная информация	3
Приложение	
I. Введение	5
А. Дефицит финансовых средств ММСП	6
В. Тенденции в области реформ	7
С. Основные рассматриваемые вопросы и структура Руководства	8
II. Источники кредита и капитала, доступные для ММСП	9
А. Поддержка со стороны друзей и семьи	9
В. Коммерческий кредит	10
С. Кредитные карты	12
D. Краудфандинг через платформу	12
1. Кредитный краудфандинг (одноранговое кредитование)	13
2. Краудфандинг на основе инвестиций	13
Е. Лизинг	14
F. Финансирование под дебиторскую задолженность	16
G. Финансирование под залог складских расписок	17
H. Аккредитивы	17
I. Коллективные кредитно-сберегательные механизмы	18
J. Микрокредит	19



К. Публичные финансовые учреждения	20
Л. Исламские финансы	21
III. Меры по облегчению доступа ММСП к кредиту	22
А. Равноправный доступ к кредиту	23
В. Правовая база для расширения доступа ММСП к кредиту	24
1. Формализация статуса	24
а) Создание и регистрация предприятия	25
б) Деятельность предприятия	26
2. Обеспеченные сделки	27
а) Существующие международные и региональные стандарты	27
б) Решение проблемы избыточного обременения	35
3. Личные гарантии	36
а) Виды личных гарантий	37
б) Поручительства для ММСП	38
4. Системы кредитных гарантий	41
а) Квалификационные критерии	43
б) Снижение рисков для финансовой системы	43
с) Сборы	44
д) Неисполнение обязательств ММСП и возмещение убытков по кредиту	44
5. Оценка кредитоспособности ММСП	45
а) Кредитная отчетность	46
б) Дополнительные источники соответствующей информации	49
с) Альтернативные данные	49
6. Урегулирования споров	51
а) Внесудебные механизмы	51
б) Урегулирования споров в режиме онлайн	53
7. Реализация прав	54
8. Поддержка ММСП, испытывающих финансовые затруднения	55
Механизмы, предусматриваемые законодательством о несостоятельности	56
9. Прозрачность и другие виды справедливой практики кредитования	57
а) Прозрачность	58
б) Другие виды справедливой практики кредитования	59
10. Электронная среда	60
С. Другие меры по расширению доступа ММСП к кредиту: финансовая грамотность	62
1. Укрепление потенциала ММСП	63
2. Укрепление потенциала финансирующих сторон	64
3. Укрепление потенциала регулирующих органов	65

Справочная информация

1. На своей пятьдесят второй сессии в 2019 году Комиссия решила активизировать и завершить работу ЮНСИТРАЛ 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 I.
2. На своей тридцать шестой сессии (Вена, 4–8 октября 2021 года) Рабочая группа приступила к обсуждению этой темы на основе предварительного проекта текста, содержащегося в записке Секретариата ([A/CN.9/WG.I/WP.124](#)). Рабочая группа продолжила эту работу на своих тридцать седьмой сессии (Нью-Йорк, 9–13 мая 2022 года), тридцать восьмой сессии (Вена, 19–23 сентября 2022 года) и тридцать девятой сессии (Нью-Йорк, 13–17 февраля 2023 года) на основе пересмотренных записок Секретариата ([A/CN.9/WG.I/WP.126](#), [A/CN.9/WG.I/WP.128](#) и [A/CN.9/WG.I/WP.130](#), соответственно). В ходе обсуждения Рабочая группа решила, что проект текста будет составлен в форме руководства, а его окончательное название будет *Руководство по доступу к кредиту для микро-, малых и средних предприятий (ММСП)*.
3. На своей тридцать девятой сессии Рабочая группа постановила препроводить проект руководства Комиссии для рассмотрения и принятия (A/CN.9/1128, п. 70). Текст проект руководства воспроизводится в приложении к настоящей справочной информации.

1. Текущий пересмотренный вариант проекта руководства по доступу к кредиту для ММСП

4. Представляемый Комиссии проект руководства не только отражает решения Рабочей группы, принятые на ее тридцать девятой сессии, но и включает редакционные изменения, внесенные секретариатом для обеспечения связности и согласованности текста. Комиссия, возможно, пожелает также принять во внимание, что в некоторых случаях секретариат пересматривал комментарий, чтобы привести его в соответствие с пересмотренными или новыми рекомендациями (например, рассмотрение в главе III, В.2 ключевых особенностей эффективной правовой базы для использования недвижимых активов в качестве предмета обременения). Чтобы максимально соответствовать окончательной форме, в которой проект руководства будет издан, указания относительно изменений, вытекающих из обсуждений в Рабочей группе, не отражены в сносках к тексту, и Комиссия, возможно, пожелает использовать доклад этого совещания.

2. Окончательный вариант Руководства по доступу к кредиту для микро, малых и средних предприятий (ММСП)

5. После принятия Руководство будет издано в электронном и бумажном формате как часть серии текстов ЮНСИТРАЛ по ММСП. Ему будет предшествовать краткое «Предисловие», следующего содержания:

«Руководство по доступу к кредиту для микро-, малых и средних предприятий (ММСП) было подготовлено Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и принято на ее пятьдесят шестой сессии в 2023 году (Вена, 3–21 июля). Осуществление этого проекта началось в результате принятия Комиссией на ее пятьдесят второй сессии в 2019 году решения активизировать и завершить работу по уменьшению правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП на протяжении всего их жизненного цикла. По этой причине Комиссия поручила секретариату подготовить материалы о доступе ММСП к кредиту на основе, в необходимых случаях, Типового закона

ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках с целью их рассмотрения Рабочей группой I (Микро-, малые и средние предприятия или ММСП)¹.

Рабочая группа рассмотрела первый проект материалов, подготовленный секретариатом, на своей тридцать шестой сессии (Вена, 4–8 октября 2021 года) и продолжала обсуждение этого текста до своей тридцать девятой сессии (Нью-Йорк, 13–17 февраля 2023 года). Рабочая группа решила, что эти материалы должны быть составлены в форме Руководства. Рабочая группа решила также, что основное внимание в Руководстве следует уделять микро- и малым предприятиям, поскольку они зачастую сталкиваются с более серьезными проблемами при получении кредита, чем предприятия среднего размера. В связи с этим в Руководстве при необходимости проводится различие между положениями и мерами, применимыми, соответственно, к микро- и малым предприятиям и к средним предприятиям.

Помимо представителей государств — членов Комиссии, в подготовительной работе активно участвовали представители государств-наблюдателей и ряда международных организаций, включая как межправительственные, так и неправительственные организации.

Окончательные переговоры по проекту текста были проведены на пятьдесят шестой сессии Комиссии, и текст был принят консенсусом [____]. Впоследствии Генеральная Ассамблея выразила признательность ЮНСИТРАЛ за завершение и принятие Руководства в резолюции [указать номер резолюции]».

6. Руководство в его окончательном варианте будет также содержать в качестве приложений: i) перечень всех рекомендаций; ii) решение Комиссии о принятии руководства; и iii) предметный указатель.

¹ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, семьдесят четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/74/17), п. 192(a).

Приложение

I. Введение

1. На долю микро-, малых и средних предприятий (ММСП) приходится основная часть предприятий в большинстве регионов мира. Они способствуют развитию производственно-сбытовых цепочек, инновациям и росту экономического и социального благосостояния. Такие предприятия обеспечивают возможности для трудоустройства или проявления предпринимательских способностей для многих людей, включая молодежь, женщин и группы населения, которые могут оказаться в неблагоприятном положении на рынке труда, например для мигрантов, представителей этнических меньшинств и инвалидов. Таким образом, ММСП способствуют также социальной интеграции и сокращению масштабов нищеты.
2. Общепринятого международного определения ММСП не существует. Различные страны и регионы используют различные критерии в зависимости от экономического, правового, политического и социального контекста. Хотя чаще всего используются такие критерии, как число сотрудников, годовой объем продаж и стоимость активов, применяются также и другие переменные параметры, например соблюдение требований к регистрации и других формальных требований, количество лет работы или первоначальный объем инвестиций. С учетом этих различий законодательные тексты ЮНСИТРАЛ по ММСП не содержат какого-либо определения ММСП, и государства будут применять эти тексты, включая Руководство, с учетом своих собственных определений.
3. Несмотря на различия в характере, размерах и стране осуществления деятельности, ММСП в целом присущи следующие общие черты (хотя некоторые из них в основном применимы к микро- и малым предприятиям, тогда как другие относятся ко всем видам ММСП): 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 финансирования или распределения риска; г) ограниченность доступа к источникам финансирования; д) затрудненный доступ к финансовым услугам; е) обременительные нормативные требования (например, процедуры и стоимость регистрации предприятия); ж) ограниченность рынков (для микро- и малых предприятий часто доступны только местные рынки); з) ограниченный доступ к официальным механизмам урегулирования споров; и) сложность разграничения активов (особенно в случае единоличного владельца или когда предприятие не является самостоятельным юридическим лицом), вследствие чего банкротство предприятия часто имеет прямые последствия для личного или семейного имущества; л) незащищенность от финансовых трудностей и стихийных бедствий; и к) сложность передачи или продажи предприятия.
4. Важное значение для ММСП на протяжении всего их жизненного цикла имеет доступ к финансовым услугам в форме кредитов, планов сбережений, платежных систем и страхования. Это позволяет предпринимателям создавать предприятия, внедрять инновации, повышать эффективность и производительность, извлекать доход и в конечном счете расширять свои предприятия. Отсутствие доступа или ограниченный доступ к финансированию является одним из наиболее часто упоминаемых малыми предприятиями препятствий, с которым они сталкиваются на развивающихся рынках. Доступ к кредиту, которому посвящено настоящее Руководство, означает способность ММСП получать финансирование для своего создания и функционирования. На доступ к кредиту и виды доступного кредита влияют различные факторы, включая возраст предприятия, пол предпринимателя, история операций с личными и деловыми банковскими счетами предпринимателя, а также наличие коммерческой документации. В настоящем введении рассматриваются некоторые проблемы, которые могут затруднить для ММСП доступ к кредиту, и обсуждаются инициативы, которые помогают решить такие проблемы.

А. Дефицит финансовых средств ММСП

5. ММСП могут получить доступ к кредитам через финансовые учреждения, действующие в рамках внутренней нормативно-правовой базы. Тем не менее ММСП, особенно микро- и малые предприятия, часто не отвечают условиям, предъявляемым финансовыми учреждениями для предоставления кредитов. Даже когда они отвечают таким условиям, финансовые учреждения могут по-прежнему неохотно предоставлять кредиты микро- и малым предприятиям, в частности потому, что такие кредиты часто слишком малы, чтобы приносить прибыль. Разница между текущим предложением финансовых средств малым предприятиям и их потенциальным спросом называется «дефицитом финансовых средств».

6. Исследования¹ показывают, что во многих странах дефицит финансовых средств является, по всей вероятности, более значительным для предприятий, принадлежащих женщинам, чем для тех, которые принадлежат мужчинам, что объясняется культурными предрассудками или ограничениями экономического, социального и правового характера. Например, отмечается, что в некоторых странах женщины обладают меньшими возможностями получить доступный кредит, поскольку они не имеют кредитной истории или же активов или достаточных активов, которые они могут предложить в качестве обеспечения. Микро- и малые предприятия, принадлежащие женщинам, могут также сталкиваться с более высокими ставками финансирования, чем предприятия, принадлежащие мужчинам. Например, многие малые предприятия, принадлежащие женщинам, работают в относительно маргинальных секторах рынка или страдают от последствий гендерной предвзятости кредитных рейтингов², что приводит к более высоким процентным ставкам по коммерческим кредитам. В результате женщины-предприниматели чаще зависят от неформальных источников кредита, включая друзей, семью и одноранговые платформы.

7. Меры, направленные на сокращение дефицита финансовых средств ММСП, должны быть направлены на обеспечение баланса между минимизацией кредитного риска финансовых учреждений и необходимостью защиты ММСП, особенно наиболее неопытных и неквалифицированных предприятий. Подобные меры будут также способствовать достижению целей в области устойчивого развития (ЦУР). С учетом центральной роли ММСП в экономике развивающихся стран и значительной доли женщин-предпринимателей меры по поддержке доступа ММСП к кредиту окажут существенную поддержку усилиям стран по достижению ЦУР 1 и 5³. Кроме того, 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 целом⁴. ЦМТ далее подчеркивает, что при достаточном

¹ World Bank Group, SME Finance Forum and International Finance Corporation, MSME Finance Gap, Assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets, 2017.

² Кредитный рейтинг — это показатель кредитоспособности заемщика (частного лица или малого предприятия). Обычно выражается в виде трехзначного числа и основывается на кредитной истории заемщика.

³ ЦУР 1 призывает повсеместно покончить с бедностью во всех ее формах. ЦУР 5 направлена на достижение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек.

⁴ ITC, SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals, 2019. 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.

финансировании ММСП могут способствовать выполнению 60 процентов отдельных задач, предусмотренных ЦУР. Упрощение доступа к кредиту расширило бы возможности ММСП для активного развития и роста.

В. Тенденции в области реформ

8. Предпринимавшиеся на глобальном, региональном и национальном уровнях усилия для облегчения финансирования ММСП позволили разработать ряд передовых методов, которые могут оказаться полезными для стран, находящихся на различных этапах экономического развития. Некоторые инициативы были сосредоточены на расширении доступа ММСП к финансовым услугам, например к сберегательным счетам, платежным переводам и новым страховым продуктам. Другие предусматривали меры, предназначенные для облегчения доступа к кредиту. Многие из этих усилий предполагали уделение приоритетного внимания применению принципов и правил, направленных на оказание финансовой поддержки ММСП (часто именуемых принципами активной поддержки), например на создание систем кредитных гарантий или осуществление программ прямого кредитования ММСП (например, выделение определенной доли кредитного портфеля банка для сегмента ММСП) или содействие принятию мер по развитию конкуренции в рамках национальных финансовых систем (разрешение различным финансовым учреждениям работать на кредитном рынке в дополнение к банкам или другим регулируемым поставщикам финансовых услуг, как ожидается, расширит возможные варианты кредитования для ММСП). Другие усилия предусматривали применение мер мягкой поддержки, включая программы по наращиванию потенциала для ММСП, финансовых учреждений и регулирующих органов, а также укрепление систем кредитной отчетности. Признавая, что ММСП, принадлежащие женщинам, часто сталкиваются с более значительными препятствиями при получении доступа к кредиту, чем ММСП, принадлежащие мужчинам, государства и международные организации предприняли конкретные политические инициативы для поддержки этой категории ММСП.

9. Многие усилия на глобальном и страновом 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, созданные с использованием современных технологий. Например, в некоторых странах регулирующие органы разработали проекты по тестированию и дальнейшему изучению использования таких технологий, как блокчейн и смарт-контракты, в целях улучшения доступа к кредитам для необеспеченных или недостаточно финансируемых ММСП. По признанию⁵ Группы двадцати (Г-20)⁶, цифровизация финансовых услуг может изменить правила игры в сфере финансирования малого бизнеса, поскольку она позволит сделать финансовые процессы, включая кредитование, значительно дешевле, быстрее и проще. В этой связи Целевая группа Генерального секретаря Организация Объединенных Наций 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

⁵ World Bank Group, Promoting digital and innovative SME financing, 2020, page 9. Этот доклад был подготовлен Группой Всемирного банка для Глобального партнерства Г-20 в целях финансовой инклюзивности в ходе председательства Королевства Саудовская Аравия в Г-20.

⁶ 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.

частноправовых режимов, регулирующих отношения между коммерческими сторонами⁷.

10. Наконец, ряд инициатив, в частности на глобальном и региональном уровнях, способствовали принятию современного законодательства в областях, которые играют важную роль в облегчении доступа ММСП к кредиту, таких как обеспеченные сделки и законодательство о несостоятельности. Другие реформы направлены на формализацию статуса малых предприятий путем рационализации процедур регистрации предприятий и применения упрощенных организационно-правовых форм для ММСП (см. пп. 61–70), что облегчает создание и деятельность ММСП и доступ к официальным источникам кредита.

С. Основные рассматриваемые вопросы и структура Руководства

11. Опираясь на передовые виды практики, описанные в предыдущих пунктах, и международные стандарты (включая тексты ЮНСИТРАЛ по обеспеченным сделкам), Руководство призвано помочь государствам, желающим провести правовые реформы для облегчения доступа ММСП к кредиту. Этот текст может оказаться также полезным для международных межправительственных и неправительственных организаций (НПО), профессиональных или отраслевых ассоциаций и других участвующих субъектов, которые заинтересованы или активно участвуют в оказании технической помощи для содействия созданию и функционированию ММСП.

12. В Руководстве признается, что, хотя многие ММСП, независимо от их размера и характера, имеют ряд общих черт, микро- и малым предприятиям зачастую сложнее получить кредит, чем средним предприятиям, поскольку определенные препятствия (например, высокие процентные ставки или предоставление обеспечения) могут иметь более серьезные последствия для более мелких ММСП. Поэтому в Руководстве при необходимости проводится различие между положениями и программными мерами, применимыми соответственно к микро- и малым предприятиям и к средним предприятиям. В соответствии с принципом «сначала думай о малом», основное внимание в Руководстве уделяется микро- и малым предприятиям при сохранении аббревиатуры ММСП для удобства пользования.

13. В Руководстве рассматривается правовая основа для обеспечения доступа к кредиту и методы ее совершенствования. Поскольку соответствующие политические и вспомогательные меры также играют важную роль в создании благоприятных условий для доступа к кредиту, эти меры также рассматриваются в руководстве в той степени, в какой они могут повысить эффективность правовой базы в уменьшении препятствий на пути доступа малых предприятий к кредиту. Тем не менее в Руководстве не рассматриваются такие меры, как прямая государственная поддержка ММСП или налоговая политика, которые являются общепринятыми инструментами во многих странах, и их применение оставляется на усмотрение государств.

14. Помимо настоящего введения Руководство содержит две главы. В главе II рассматриваются наиболее распространенные источники кредита и капитала, доступные ММСП на протяжении всего их жизненного цикла, а также проблемы, с которыми ММСП могут столкнуться при получении доступа к ним. В главе III рассматриваются правовые, политические и регулятивные меры, облегчающие доступ ММСП к кредиту, и излагаются рекомендации для оказания государствам помощи в разработке нормативно-правовой базы, способствующей доступу малых предприятий к кредиту. Эта глава завершается обсужде-

⁷ United Nations Secretary General's Task Force on Digital Financing for the Sustainable Development Goals, *People's Money: Harnessing Digitalization to Finance a Sustainable Future*, 2020.

нием, сопровождаемым рекомендацией, стратегий и инструментов для повышения финансовой грамотности ММСП и расширения возможностей финансирующих сторон и регулирующих органов по их обслуживанию.

II. Источники кредита и капитала, доступные для ММСП

15. Источники кредита и капитала для ММСП включают различные долговые инструменты, упоминаемые в настоящей главе, а также инвестиции в акционерный капитал, в том числе такие формы инвестирования, адаптированные для ММСП и стартапов, как инвестиции бизнес-ангелов⁸ и венчурный капитал⁹. Хотя некоторые источники могут быть использованы на всех этапах жизненного цикла ММСП, другие более привлекательны для ММСП на определенном этапе развития. Важно отметить, что облегчение доступа ММСП к таким законным источникам кредита снижает вероятность заимствования на нелегальных кредитных рынках. Поскольку понятие «кредит» обычно ассоциируется с задолженностью, основное внимание в настоящей главе уделяется соответствующим долговым инструментам и тем проблемам, с которыми сталкиваются ММСП при получении доступа к таким долговым инструментам, а инструменты акционерного капитала затрагиваются только в контексте поддержки со стороны семьи и друзей с учетом ее существенного значения для ММСП и, кратко, в контексте исламских финансов.

16. Развитие цифровых технологий в последнее десятилетие привело к появлению финансовых услуг и продуктов, а также 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 относительно высокая стоимость интернета может снизить конкурентоспособность стоимости кредита). Отчасти из-за низкой стоимости мобильных телефонов и их сетей передачи данных в некоторых регионах использование мобильных телефонов расширилось до осуществления таких более сложных сделок, заключаемых через мобильные приложения, как цифровой кредит, который часто является мгновенным, автоматизированным и дистанционным. Для многих женщин, которые совмещают работу по дому с работой вне дома, цифровые финансовые услуги могут улучшить доступ к кредиту за счет смягчения проблемы нехватки времени. Это особенно актуально, когда географическая удаленность от рынков и финансовых услуг является значительной.

A. Поддержка со стороны друзей и семьи

17. В дополнение к своим собственным финансовым ресурсам (например, сбережениям) владельцы ММСП часто полагаются на друзей, родственников и одноранговые сети на начальных этапах работы предприятия и в последующий период (что обычно именуют поддержкой со стороны «друзей и семьи»). Учитывая личные отношения с владельцем, друзья и семья могут быть более склонны обеспечивать финансирование предприятия в форме дара, одолженных средств или долевого участия, особенно когда другие источники финансирования (например, коммерческий кредит) недоступны или чрезмерно дороги. В противном случае друзья и семья могут лично гарантировать финансовые обязательства ММСП своим имуществом или активами, часто по запросу финансирующей стороны.

⁸ Инвестиции бизнес-ангелов — это инвестиции, сделанные состоятельными частными лицами, которые предоставляют финансирование, как правило, из собственных средств в обмен на долю в акционерном капитале.

⁹ Венчурный капитал относится к частным инвестициям фирм или фондов венчурного капитала в незарегистрированные на бирже предприятия с целью обеспечения капитала, технического и управленческого опыта для повышения стоимости предприятия и получения прибыли от его продажи или публичного размещения акций.

18. С точки зрения ММСП, финансовая поддержка со стороны друзей и семьи дает преимущества по сравнению с коммерческими источниками финансирования, особенно в случае краткосрочного и среднесрочного заимствования. Друзей и семьи часто меньше беспокоит отсутствие у ММСП кредитной истории, и они могут не требовать залога или подробных бизнес-планов или же другой документации (в случае долевого участия). Кроме того, условия ссуды или инвестиций могут быть более гибкими и охватывать более длительный срок по сравнению с коммерческим кредитом, что облегчает ММСП погашение кредита. Как уже отмечалось (см. п. 6), поддержка со стороны друзей и семьи играет важную роль для женщин-предпринимателей, а также для других групп, которые могут быть более уязвимыми в экономическом и финансовом отношении (например, этнических меньшинств). Такие группы действительно могут сталкиваться с более высокими барьерами при получении доступа к официальному кредиту. Помимо низкой кредитоспособности, например, из-за отсутствия кредитной истории, как отмечалось выше (п. 6), в некоторых странах способность представителей этих групп приобретать имущественные права и получать доступ к кредиту могут ограничивать социальные нормы или дискриминационные предубеждения.

19. Поддержка со стороны друзей и семьи часто оказывается на неофициальной основе, что может облегчить согласование ее условий и их адаптацию к изменяющимся обстоятельствам ММСП. Тем не менее, когда кредиты согласовываются устно, а не фиксируются в письменной форме, со временем неизбежно возникают сомнения и неопределенность в отношении их условий, графиков погашения и средств правовой защиты в случае неисполнения обязательств. В некоторых случаях устные договоренности могут затруднить для ММСП понимание того, предоставляется ли финансовая поддержка в виде кредита или дара, и в некоторых странах каждая из этих двух форм может иметь налоговые последствия для ММСП или субъекта, оказывающего поддержку, или для обоих. Неофициальные соглашения являются также неадекватным средством для предоставления акционерного капитала, поскольку они не обеспечивают надежной записи договоренности сторон относительно прав на принятие решений в рамках предприятия, о том, как условия инвестиций могут повлиять на управление ММСП, об ответственности его членов, а также о том, могут ли инвесторы, и каким образом, изменить или продать свои доли в предприятии. Даже тогда, когда стороны знают о своих правах и обязанностях, из-за личных связей, местных обычаев и культуры, предприниматели, друзья и члены семьи могут по-прежнему отказываться от точной оценки рисков, которые они на себя принимают, или пренебрегать формальным оформлением своих соглашений таким образом, чтобы обеспечить надлежащую запись для дальнейшего использования.

В. Коммерческий кредит

20. В данном контексте коммерческий кредит означает обеспеченный и необеспеченный кредит, предоставляемый банками или другими финансовыми учреждениями (включая инвестиционные фонды), исходя главным образом из общей кредитоспособности предприятий, а ожидаемые будущие денежные поступления обычно рассматриваются в качестве основного источника средств для погашения кредита. Чаще всего коммерческий кредит обеспечивается активами заемщика, которые финансирующая сторона может конфисковать в случае неисполнения заемщиком своих обязательств (в отличие от необеспеченного кредита, при котором средства защиты кредитора ограничиваются возможностью получения личного судебного решения в отношении заемщика на причитающуюся сумму). Как подробно описано в главе III Руководства, обеспеченные кредиты особенно важны для облегчения доступа к кредиту для ММСП, поскольку они снижают кредитный риск финансирующей стороны и поэтому часто обеспечивают более благоприятные условия кредитования. При предоставлении коммерческого кредита необходимо учитывать внутреннее законодательство

по вопросам договоров, обеспеченных сделок и урегулирования споров, а также внутреннюю нормативную базу, касающуюся деятельности банков и других финансовых учреждений.

21. Во многих странах конкретные проблемы, ограничивающие эту форму кредитования ММСП, во многом связаны с трудностями, с которыми сталкиваются финансирующие стороны при оценке и мониторинге кредитоспособности ММСП, а также с отсутствием у них надлежащих предметов обременения для обеспечения кредита. Банки и другие финансовые учреждения обычно неохотно предоставляют необеспеченные кредиты микро- и малым предприятиям даже по высоким процентным ставкам. Требования к обеспечению относительно высоки во всем мире, и многие микро- и малые предприятия не имеют активов необходимой стоимости или надлежащего вида, которые могли бы служить предметом обременения. Предметы домашнего обихода, принадлежащие микро- и малым предприятиям, зачастую не принимаются в качестве полезного предмета обременения, поскольку они, как правило, имеют низкую стоимость, слишком быстро обесцениваются и даже могут исключаться при процедуре судебной реализации. Микроссудодатели могут иногда принимать в качестве обеспечения драгоценности и даже домашнюю мебель, а также бытовую технику. С точки зрения таких ссудодателей подобные формы обеспечения служат главным образом для подтверждения обязательства, взятого на себя микропредприятием, а не вторичным источником погашения кредита.

22. Финансирующие стороны вынуждены также нести высокие расходы на проведение должной проверки в сопоставлении с размером ссуды, что обычно приводит к высоким процентным ставкам и высокой плате за обслуживание, что также может лишить ММСП желания обращаться за коммерческим кредитом. Отмечается¹⁰, что в некоторых странах повышению стоимости кредита может способствовать также низкая конкуренция в банковском секторе. Из-за отсутствия конкуренции банки и другие подобные финансовые учреждения часто в меньшей степени будут мотивированы обслуживать ММСП и разрабатывать адекватные продукты для этого сегмента рынка. В этом отношении на склонность банков оказывать поддержку ММСП может повлиять также отсутствие 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 применения гибкого подхода в отношении отчетности по убыткам).

23. Как уже отмечалось, с еще большими трудностями при получении коммерческих кредитов могут сталкиваться женщины-предприниматели в силу правовых, институциональных и социально-культурных факторов. В некоторых странах доступ женщин к банковским счетам затрудняют ограничения на открытие или использование банковского счета, например требование о получении разрешения или полномочий от родственника мужского пола. Кроме того, отчасти из-за отсутствия или ограниченности доступа к финансовому или формальному образованию женщины в некоторых странах не могут получить доступ к другим официальным финансовым услугам, таким как сберегательные счета, цифровые платежи или страхование. Отмечается¹¹, что в некоторых странах из-за отсутствия официальных записей о финансовых операциях часто отсутствует кредитная информация о женщинах-предпринимателях для целей оценки риска, что еще больше ограничивает их возможности в плане получения коммерческих кредитов. В других странах женщины не имеют права распоряжаться супружеским

¹⁰ Inter-agency Task Force on Financing for Development, Financing for Sustainable Development Report 2020, p. 64.

¹¹ World Bank, SME Forum and International Finance Corporation, MSME Finance Gap, Assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets, 2017.

имуществом, в том числе имуществом, принесенным ими в семью, и имуществом, нажитым в браке, что значительно ограничивает их возможности предлагать обеспечение для получения доступа к кредиту.

C. Кредитные карты

24. Во многих юрисдикционных системах кредитные карты, как правило, доступны для ММСП, имеющих банковские счета. Хотя в некоторых юрисдикционных системах предприниматели, владеющие 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 выше, чем по личным кредитным картам. По некоторым кредитным картам, выданным банками развития, ММСП могут предлагаться относительно низкие ставки сборов и низкие процентные ставки, 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 применяться менее жесткие критерии.

25. Эмиссия кредитных карт обычно регулируется действующими законами и нормативными актами, касающимися коммерческих договоров и урегулирования 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 по кредитным картам, выдаваемым коммерческими банками, могут устанавливаться высокие процентные ставки и высокие ставки сборов в случае неисполнения обязательств. Кроме того, для выдачи кредитных карт малым предприятиям может требоваться личная гарантия владельца предприятия в отношении любых задержанных или несовершенных платежей. Часто по кредитным картам, выданным малым предприятиям, предусматривается меньшая защита, чем в случае потребительских кредитных карт (например, гарантируется обслуживание при оспаривании предъявленных ошибочных счетов). В некоторых случаях могут возникать дополнительные сложности, если отсутствуют механизмы защиты, позволяющие владельцам кредитных карт направлять жалобы.

D. Краудфандинг через платформу

26. 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. При краудфандинге через платформу веб-платформа, часто управляемая финтех-компанией¹², выступает в качестве посредника, связывающего ММСП, нуждающиеся в капитале или кредите, с потенциальными финансирующими сторонами (инвесторами или кредиторами). Двумя наиболее распространенными видами краудфандинга являются кредитный краудфандинг (известный также как одноранговое кредитование) и краудфандинг на основе инвестиций. Эти две модели очень похожи,

¹² Финтех — это в основном компании из технологического сектора, которые специализируются на предоставлении определенного финансового продукта или услуги за счет использования инновационных технологий и бизнес-моделей. Например, они могут работать как поставщики цифровых платежей, цифровые страховщики, банки, работающие исключительно в цифровом формате, или платформы однорангового кредитования. В некоторых странах им не требуется банковская лицензия; в то время как в других странах законодательство помещает их под надзор национальных органов по контролю финансового рынка.

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 кредита путем эмиссии ценных бумаг.

1. Кредитный краудфандинг (одноранговое кредитование)

27. Кредитный краудфандинг обычно описывается как предоставление кредита через онлайн-платформы, которые сводят заемщиков с кредиторами. Кредиты, полученные через такие платформы, обычно ничем не обеспечены. Некоторые платформы позволяют кредиторам предоставлять прямой кредит физическому лицу или предприятию, в то время как другие платформы позволяют кредиторам косвенно инвестировать в пулы или портфели кредитов. 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. Конкуренция в отношении процентных ставок является одним из преимуществ для ММСП. Еще одним преимуществом является возможность получения ММСП небольших кредитов, в предоставлении которых финансовые учреждения могут отказать.

28. Платформа может предлагать услуги, помогающие связать кредиторов с заемщиками и облегчить предоставление кредита. Она, например, позволяет оценить информацию о клиенте, подавшем заявку на кредит, обеспечить стандартные условия и другие элементы для кредитного договора и методы или параметры для установления цены кредита. Она может также осуществлять обслуживание кредита, обеспечивая выплату заемных средств заемщикам, получение платежей заемщиков в счет погашения кредитов в интересах кредиторов и решение вопросов, связанных с невозвратом кредита.

29. Параметры платформ кредитного краудфандинга могут существенно различаться на международном и внутреннем рынках. Как правило, действующие законы и нормативные акты в сфере коммерческого права, касающиеся электронных договоров и урегулирования споров, регулируют также операции по кредитному краудфандингу наряду с любыми специальными мерами регулирования. Развитие платформ кредитного краудфандинга в последние годы 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 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 на основе инвестиций: они могут варьироваться от рисков, связанных с технологией (например, нестабильность платформы), до рисков, связанных с управлением (например, противоправное поведение, небрежность, несостоятельность или даже мошенничество операторов платформы) и 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).

2. Краудфандинг на основе инвестиций

30. Краудфандинг на основе инвестиций обычно предлагается через онлайн-платформы, которые связывают инвесторов с ММСП, желающими привлечь средства путем эмиссии ценных бумаг, включая долговые обязательства. Платформа обычно позволяет оформить заявку в течение нескольких часов, и это одна из причин, по которой во многих странах краудфандинг приобретает все большую популярность среди ММСП.

31. С учетом своей структуры и регулятивных ограничений краудфандинг на основе инвестиций подходит для начинающих предпринимательскую деятельность ММСП (особенно микро- и малых предприятий), поскольку им требуются относительно небольшие объемы финансирования. Он может быть менее пригоден для ММСП в высокотехнологичных и передовых областях, требующих наличия у инвесторов специальных знаний. Кроме того, краудфандинг может иметь ограниченное применение для ММСП с более высокими потребностями в акционерном капитале, поскольку институциональные инвесторы вряд ли будут использовать онлайн-платформы и, возможно, все же предпочтут личные встречи для проведения широкого обмена информацией, необходимой для того, чтобы чувствовать себя спокойно, предоставляя большие кредиты.

32. В отношении краудфандинга на основе инвестиций обычно применяются действующее законодательство и нормативные акты, регулирующие электронные договоры и урегулирование споров. Хотя на краудфандинг часто не распространяются традиционные нормы, применимые к рынкам капитала (например, публикация проспекта эмиссии, получение необходимых разрешений, соблюдение требований в отношении отчетности и корпоративного управления), многие страны уже ввели или находятся в процессе введения конкретных норм в отношении краудфандинга для регулирования деятельности эмитентов, операторов платформ и инвесторов.

33. ММСП-эмитенты 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, юридические риски могут возникать в связи с опасениями относительно безопасности данных и использованием краудфандинга для незаконной деятельности. В-третьих, улучшению бизнес-среды не способствует и отсутствие в некоторых юрисдикционных системах конкретной нормативно-правовой базы для краудфандинга на основе инвестиций, определяющей его правовую природу и стандартный правовой режим. Как отмечалось выше (п. 32), в некоторых юрисдикционных системах приняты нормативно-правовые меры по защите инвесторов (например, предельный инвестиционный взнос и срок, в течение которого инвесторы могут отозвать предложения, раскрытие информации, надлежащая осмотрительность, коллизия интересов, требования в отношении страхования и отчетности для операторов платформы, а также процедуры рассмотрения жалоб). Необходимость определенного вмешательства регулирующих органов подтверждается тем фактом, что на внутреннем рынке в ряде стран операции по краудфандингу на основе инвестиций полностью прекращены или их объемы существенно сократились из-за опасений, вызванных сомнительным или откровенно мошенническим поведением и недостаточными требованиями к капиталу и обеспечению резервов для покрытия убытков инвесторов. В то же время, однако, хотя недостаточное регулирование краудфандинга может оставить инвесторов и ММСП-эмитентов без защиты, чрезмерное регулирование может затруднить внедрение краудфандинга на основе инвестиций.

Е. Лизинг

34. Лизинг — это инструмент финансирования на основе активов, который позволяет предприятиям во многих странах обеспечить финансирование использования и в конечном счете возможное приобретение оборудования или других активов. По договору «операционной аренды» владелец (т. е. арендодатель) арендуемого актива предоставляет предприятию (т. е. арендатору) право использовать его в течение согласованного срока взамен на регулярные (обычно) ежемесячные арендные платежи. В большинстве стран операционная аренда имеет юридическую силу в отношении третьих сторон без какого-либо требования относительно публичной регистрации. Хотя *Типовой закон ЮНСИТРАЛ*

об обеспеченных сделках (2016 год)¹³ не применяется к операционной аренде, некоторые внутренние законы об обеспеченных сделках могут стимулировать арендодателей регистрировать свои интересы в регистре обеспечительных прав или в другом регистре, который позволяет зарегистрировать операционную аренду в данной стране, с тем чтобы предупредить третьи лица о том, что арендатор не является собственником арендованных активов, находящихся в его владении и под его контролем.

35. При «финансовом лизинге» (или «финансовой аренде») арендатор получает выгоду от экономического использования актива, как и законный владелец, и берет на себя соответствующие обязательства, например, по техническому обслуживанию и страхованию. Обычно арендатор имеет возможность приобрести актив по номинальной цене в конце срока аренды. При некоторых формах финансового лизинга право собственности на актив автоматически передается арендатору в конце срока аренды. В соответствии с *Типовым законом ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* арендодатель может иметь приобретающее обеспечительное право (см. статью 2 (b)), которое может пользоваться особым приоритетом при условии соблюдения применимых требований, особенно в отношении своевременной регистрации. Соответственно, арендатор считается владельцем предмета аренды, а арендодатель обладает приобретающим обеспечительным правом. Такое распределение имущественных прав применяется в соответствии с законодательством об обеспеченных сделках, в то время как для целей бухгалтерского учета, налогообложения и других целей владельцем может считаться арендодатель.

36. Финансовый лизинг представляет собой форму краткосрочного и среднесрочного финансирования, которую предприятия используют для приобретения активов длительного пользования вместо того, чтобы брать для их закупки долгосрочные ссуды. Это позволяет ММСП сохранять денежные ресурсы, поскольку такой лизинг не требует или требует только небольшого первоначального взноса. Такая особенность делает его ценным вариантом для стартапов, не имеющих необходимых средств для закупки оборудования, или для ММСП, которые не удовлетворяют требованиям для получения коммерческого кредита (см. п. 21). Финансовый лизинг может быть также полезным для ММСП, испытывающих финансовые трудности, в частности, когда арендованный актив (например, оборудование) генерирует денежные поступления. Тем не менее лизинг может оказаться дороже прямой покупки из-за больших затрат на оплату арендованного актива в течение срока его службы. Кроме того, неисполнение ММСП обязательств по выплате арендных платежей обычно приводит к изъятию арендованных активов арендодателем, что может поставить под угрозу коммерческую деятельность ММСП.

37. Лизинг может стать дорогостоящим методом финансирования для ММСП и в том случае, если правовые основы права арендодателя на возвращение актива в случае неисполнения обязательств являются слабыми или если отсутствует требование о публичной регистрации, которое позволяет снизить риск несанкционированной продажи арендованных активов арендатором. Аналогичным образом, к необоснованному повышению стоимости лизинга могут привести неадекватные нормы в отношении образования и деятельности лизинговых компаний. Лизинговые компании обычно 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 рынках, что может повлиять на условия, на которых они смогут передавать оборудование или другие активы в аренду ММСП. Одним из основ-

¹³ Типовой закон доступен на всех шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/> — раздел «Тексты и их статус — Обеспечительные интересы».

ных факторов, ограничивающих способность регулируемых финансовых учреждений обеспечивать финансирование ММСП в форме лизинга, могут быть ограничения, вытекающие из местных норм пруденциального регулирования в отношении минимального объема нормативного капитала. Это может сделать лизинг невыгодным для таких учреждений, что ограничивает возможности ММСП в плане доступа к этой форме финансирования.

Е. Финансирование под дебиторскую задолженность

38. Финансирование под дебиторскую задолженность означает любое соглашение о финансировании, в котором определенная сумма, подлежащая уплате одной стороной другой стороне за товары или услуги, используется в качестве основы для авансирования средств стороне, которой причитается платеж. Финансирование может принимать форму прямой продажи дебиторской задолженности с дисконтом или использования дебиторской задолженности в качестве предмета обременения для обеспечения кредита.

39. Факторинг представляет собой один из видов финансирования под дебиторскую задолженность и традиционно используется для финансирования деятельности ММСП¹⁴. При принятии решения о целесообразности приобретения дебиторской задолженности фактор, помимо возможности принудительной реализации своих прав на платеж, в первую очередь принимает во внимание кредитоспособность клиентов предприятия, обязанных погасить дебиторскую задолженность, что подтверждается счетами-фактурами, а не финансовой отчетностью, основными активами, которые могут быть обременены, или кредитной историей предприятия. ММСП с кредитоспособным пулом клиентов часто могут получить финансирование от фактора на более выгодных условиях, чем они могли бы получить от банка на основе своей собственной кредитной истории. В юрисдикционных системах, в которых правительственные органы задерживают платежи публичным подрядчикам и поставщикам, факторы, обладающие знаниями и опытом для получения платежей от правительственных органов, также могут помочь ММСП решить их проблемы с денежными поступлениями при поставках товаров или услуг по правительственному контракту, и такая бизнес-модель известна под названием «факторинг по правительственным счетам».

40. Финансирование под дебиторскую задолженность может также обеспечивать средства для ММСП в рамках производственно-сбытовых цепочек. Финансирование производственно-сбытовых цепочек предполагает использование различных методов и видов практики по финансированию и снижению рисков в целях оптимизации управления оборотным капиталом. Покупатели и продавцы с существующими деловыми отношениями в рамках данной производственно-сбытовой цепочки скорее всего будут финансировать процессы и сделки по такой производственно-сбытовой цепочке на основе «открытого счета». «Дополнительная» услуга по финансированию производственно-сбытовых цепочек — это подключение банка или финтех-компании 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. Финансирование производственно-сбытовых цепочек обеспечивает ММСП-поставщикам широкий круг возможностей для получения финансирования на приемлемых условиях (например, в форме дис-

¹⁴ Существует несколько различных видов факторинговых соглашений. Факторинговая компания (цессионарий) может выплатить часть покупной цены дебиторской задолженности в момент покупки («дисконтный факторинг»), либо после инкассирования дебиторской задолженности («инкассовый факторинг»), либо по истечении среднего срока погашения всей дебиторской задолженности («срочный факторинг»). *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам*, 2007 год, Введение, п. 32.

контрирования дебиторской задолженности, форфейтинга, финансирования дистрибьюторов и предотгрузочного финансирования)¹⁵, 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 финансирования производственно-сбытовых цепочек как один из способов, позволяющих кредитоспособным покупателям обратиться в свои финансовые учреждения, чтобы обеспечить выгодные варианты финансирования для своих ММСП-поставщиков.

Г. Финансирование под залог складских расписок

41. Финансирование под залог складских расписок представляет собой механизм, позволяющий использовать расписку, представляющую товары, полученные хранителем на хранение, в качестве залога для обеспечения кредитов. Финансирование под залог складских расписок применимо в отношении всех видов товаров, но особенно подходит для сельского хозяйства. Оно может оказаться особенно выгодным для мелких фермеров, поскольку позволяет фермерам продавать товары на рынке, когда цены выше. Финансирование под залог складских расписок позволяет эффективно управлять сезонными колебаниями цен и положительно влияет на финансовые решения и решения в отношении посевной компании. Финансирование под залог складских расписок выгодно и финансирующим сторонам, поскольку помогает снизить кредитные риски благодаря наличию ликвидного обеспечения. В некоторых странах финансирующие стороны участвуют в управлении складом совместно с организацией фермеров, что укрепляет взаимное доверие между ними и фермерами и позволяет им лучше контролировать обеспечение.

42. Тем не менее этот финансовый инструмент требует современного законодательства, которое i) признает складские расписки в качестве товарораспорядительных документов; ii) четко определяет права и обязанности всех сторон; iii) устанавливает процедуры передачи расписок; iv) определяет права получателей; и v) предусматривает простые и быстрые процедуры реализации прав. В дополнение к адекватной частноправовой базе и эффективной системе регулирования, включая лицензирование складов и систем, гарантирующих их работу, страны должны иметь адекватную инфраструктуру и вторичные рынки для реализации складских расписок или сырьевых товаров. Исследования свидетельствуют о том, что в странах, где эти элементы отсутствуют, высокие операционные издержки и процентные ставки не позволяют использовать финансирование под залог складских расписок для получения доступа к кредиту.

Н. Аккредитивы

43. Аккредитивы представляют собой безотзывное обязательство банка от имени заявителя (как правило, покупателя по договору купли-продажи) выпла-

¹⁵ 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.

тить оговоренную сумму бенефициару (обычно продавцу) по предъявлении документов, признанных банком соответствующими условиям, указанным в аккредитиве. Большинство коммерческих аккредитивов содержат положения, которые посредством ссылки включают *Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов* (УПО), принятые Международной торговой палатой (МТП), которые, таким образом, становятся частью соглашения об аккредитиве. Банки могут также открывать резервные аккредитивы для гарантии выполнения других договорных обязательств. Тем не менее в отличие от аккредитивов резервные аккредитивы отзываются только тогда, когда не исполнено основное обязательство (см. п. 100). Как и в случае с УПО, Унифицированные правила для гарантий по требованию, также подготовленные МТП, могут быть включены посредством ссылки в резервные аккредитивы, что делает их частью кредитного соглашения.

44. Аккредитивы в основном используются предприятиями, занимающимися трансграничной куплей-продажей, которыми в группе ММСП часто являются предприятия средних размеров. Они могут оказаться привлекательным инструментом для тех ММСП, которые продают товары за границу, поскольку в процессе оценки риска продавцом учитывается только кредитоспособность банка, открывшего аккредитив от имени покупателя, а не кредитоспособность самого покупателя. Тем не менее ММСП-продавец (бенефициар аккредитива) должен быть в состоянии предоставить точно определенную торговую документацию в строгом соответствии с условиями аккредитива, а банк обязан произвести платеж по аккредитиву, если представленные документы соответствуют условиям. Аккредитивы могут также оказаться привлекательным инструментом для тех ММСП, которые закупают товары за границей. Тем не менее ММСП-покупатели могут не располагать достаточными ресурсами или обеспечением для покрытия стоимости аккредитива и комиссии банка-эмитента. По всем этим причинам аккредитивы могут оказаться нецелесообразным вариантом для тех ММСП, которые участвуют в трансграничных сделках на небольшие суммы будь то в качестве покупателей или же продавцов.

I. Коллективные кредитно-сберегательные механизмы

45. Кредитные кооперативы (известные также как кредитные союзы) являются популярным видом механизма коллективных сбережений для ММСП и индивидуальных предпринимателей. Они являются официально регулируемыми некоммерческими организациями, находящимися в совместной собственности и под контролем их членов. Их цель состоит в том, чтобы удовлетворять финансовые (включая кредиты и сбережения) потребности своих членов, а также часто способствовать достижению их общих экономических, социальных и культурных целей. Таким образом, кредитные кооперативы являются юридически признанными и зарегистрированными ассоциациями со своим собственным уставом и банковской лицензией, когда это необходимо, и их деятельность часто регулируется конкретными законами и нормативными актами. Их члены вносят свои сбережения в общий пул с целью создания фонда для удовлетворения своих кредитных и других финансовых потребностей. Членство в кооперативных банках может быть ограничено работниками определенной компании, жителями определенного района, членами определенных профсоюзов или религиозных организаций и их ближайшими родственниками.

46. Другие коллективные сберегательные и кредитные механизмы включают ротационные сберегательно-кредитные ассоциации (РОСКА) и накопительные сберегательно-кредитные ассоциации (НСКА). Хотя РОСКА и НСКА, как правило, официально не признаются и не регулируются в соответствии с законодательством государства, они являются популярным источником финансирования для микро- и малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и торговцев, особенно женщин. В соответствии с соглашением о РОСКА частные лица

образуют группу и выбирают казначея, который периодически (например, ежедневно, еженедельно) собирает определенную сумму с каждого члена. Собранные деньги затем передаются по очереди каждому члену группы. Для сравнения, члены НСКА формируют сбережения за счет регулярных депозитов у казначея. Внесенные деньги также могут быть предоставлены членам займа на определенных условиях и за определенную плату. С учетом методов функционирования суммы кредита, предоставляемого через РОСКА и НСКА, обычно ограничивается суммой, которую их члены могут собрать совместно. Кроме того, доступ к кредитам РОСКА и НСКА может быть ограничен, если собранные средства невозможно переместить на большие расстояния, как это бывает в сельской местности, где местные рынки могут быть отделены от общенациональных рынков и нет доступа к соответствующим услугам по денежным переводам. В ряде юрисдикционных систем РОСКА и НСКА обычно называют *тонтинами*. Помимо того, что *тонтины* могут принимать форму РОСКА, НСКА, они могут также действовать как смешанная форма этих двух механизмов. 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.

47. Ссуды, предоставляемые такими коллективными кредитными и сберегательными механизмами, также подпадают под действие существующих норм коммерческого права, касающихся заключения договоров и урегулирования споров. В некоторых юрисдикционных системах их деятельность регулируется также специальными законами и нормативными актами. Такие механизмы 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 механизмов 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 механизмов в случае неисполнения обязательств одним из членов.

Ж. Микрокредит

48. Микрокредит — это распространенная форма микрофинансирования, предусматривающая выдачу небольшого кредита, который часто предоставляется физическому лицу или микропредприятию для открытия своего дела и ведения предпринимательской деятельности. Структура соглашений о микрокредитовании часто отличается от традиционной банковской деятельности. Они также обычно менее формалистичны и могут даже не предусматривать составления письменного соглашения. В некоторых случаях микрокредит гарантируется соглашением с членами общины заемщика, которые обязаны побуждать заемщика предпринимать усилия для погашения долга. Заемщик может получить право на получение кредита на более значительную сумму после того, как он успешно погасит микрокредит. Учитывая, что многие заемщики не могут предложить обеспечение, некоторые поставщики микрокредитов объединяют заемщиков, чтобы предложить более крупную ссуду группе, которая несет совместную ответственность за ее погашение. В таких обстоятельствах члены группы могут испытывать давление со стороны своих партнеров, требующих своевременной выплаты их части ссуды.

49. 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. По сравнению с банками МФО обычно требуют

меньше обеспечения и других гарантий. Они также предлагают более индивидуализированные, ориентированные на клиента и доступные финансовые продукты, хотя они не обязательно всегда устанавливают более низкие процентные ставки, чем банки. Зачастую первым продуктом, который МФО предлагают своим клиентам, является ссуда. Микрофинансирование в значительной мере способствует расширению доступа микропредприятий к кредитованию, особенно предприятий, возглавляемых женщинами. В мире из каждых десяти клиентов МФО восемь, скорее всего, будут предприниматели-женщины.

50. Как правило, к МФО применяются менее строгие пруденциальные нормы по сравнению с банками. Микрокредитование в основном регулируется действующими законами и нормативными актами, регулирующими 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) непропорциональные требования к обеспечению, приводящие к злоупотреблениям со стороны некоторых МФО при взыскании задолженности; iii) проблемы в сфере управления, такие как отсутствие мер по обеспечению защиты клиентов и предотвращению недобросовестной практики или слабость таких мер; и iv) низкий уровень финансовой грамотности общества в целом.

К. Публичные финансовые учреждения

51. Во многих странах существуют публичные финансовые учреждения (часто, хотя и не всегда принадлежащие государству), которые оказывают финансовые услуги группам, включая ММСП, имеющим ограниченный доступ к услугам, и играют важную роль в преодолении циклических изменений для смягчения последствий кризисов на финансовых рынках. 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. Одним из примеров таких публичных финансовых учреждений являются банки развития, созданные правительствами (иногда в партнерстве с международными или частными финансовыми учреждениями) с целью, среди прочего, предоставить долгосрочный капитал для заполнения рыночных пробелов, оставленных коммерческими банками. Помимо предоставления кредитов ММСП, банки развития могут также оказывать финансовую помощь в виде фондов венчурного капитала и гарантий. Кроме того, они могут поддерживать социально-экономический рост за счет инвестиций в социальную и экономическую инфраструктуру.

52. У публичных финансовых учреждений иные корпоративные цели и рыночная стратегия, чем у коммерческих банков. Так, они не стремятся максимизировать прибыль, что делает их более доступными поставщиками кредита для ММСП. Например, в некоторых странах для ограничения последствий внутреннего или глобального финансового кризиса публичные финансовые учреждения предоставляют краткосрочные беспроцентные отсрочки погашения кредитов; обеспечивают возможность провести реструктуризацию кредитов с длительными льготными периодами; или повышают лимиты кредитования, в частности, для тех ММСП, которым необходимо сохранить рабочие места. Публичные финансовые учреждения могут даже играть важную роль в финансировании ММСП, предоставляя кредиты для исследований и разработок, инноваций, экспорта и успешной практики экологического, социального и корпоративного управления. Тем не менее публичные финансовые учреждения могут быть менее гибкими, чем коммерческие банки, в удовлетворении заявок ММСП, поскольку

к ним, как правило, предъявляются более строгие требования в отношении репутации, отчетности и документации. 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, что может лишить некоторых из них стимулов продолжать поддерживать этот банковский сектор.

L. Исламские финансы

53. На протяжении всего жизненного цикла ММСП важное значение могут иметь другие формы финансирования, например исламские финансовые продукты, предлагаемые финансовыми учреждениями. Исламские финансовые продукты регулируются правилами и практикой, 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)¹⁶. Исламские финансовые продукты можно разделить на две широкие категории: финансовые продукты, основанные на активах, и финансовые продукты, основанные на долевом участии. *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. Учитывая сходство между *Мурабаха* и факторингом, модель *Мурабаха* также делает факторинг приемлемым инструментом исламского финансирования. В качестве разновидности исламских финансовых продуктов, основанных на долевом участии, 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. В последние годы в некоторых юрисдикционных системах были разработаны также исламские финансовые продукты для использования в контексте краудфандинга и факторинга. Модель *Мурабаха* является той моделью, которую предлагает большинство краудфандинговых платформ, действующих на рынке.

54. 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 (продукты, предлагаемые ММСП, обычно предназначены для финансирования задолженности, как, например, *Мурабаха*, которая больше подходит для конкретных целей финансирования, в то время как для ММСП можно разработать и предложить больше исламских финансовых продуктов, основанных на долевом участии); iii) относительно высокие операционные издержки, и часто в качестве обеспечения 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) в некоторых странах слабое взаимодействие (например, совместное участие в капитале, распределении рисков и организации обучения) между учреждениями публичного и частного секторов, предлагающими исламские финансовые продукты, может препятствовать привлечению более широкого круга заинтересованных сторон к участию в качестве поставщиков капитала. Более того, многие страны, в которых не существует традиций исламского финансирования, не имеют нормативно-правовой базы для поддержки исламских финансовых продуктов. В результате такие продукты менее стандартизированы, что затрудняет их продвижение банками и понимание их условий потенциальными клиентами. Чтобы свести к минимуму такие риски,

¹⁶ Islamic Development Bank, 2021, Economic Empowerment for Financial Institutions, Islamic Financial Product Implementation Toolkit.

многие из этих продуктов часто должны соответствовать неисламским банковским нормам и положениям.

III. Меры по облегчению доступа ММСП к кредиту

55. В главе II выделен ряд препятствий для доступа ММСП к кредиту. Некоторые из этих препятствий характерны для ММСП, например, отсутствие надежной кредитной истории, особенно у молодых предпринимателей, отсутствие опыта и навыков для составления надлежащей финансовой отчетности, отсутствие или недостаточность предметов обременения и ограниченное финансовое или формальное образование. Другие препятствия не являются специфическими для ММСП, но могут повлиять на ММСП более серьезно, чем на более крупные предприятия.

56. Реформа соответствующих областей частного или коммерческого права может способствовать облегчению доступа ММСП к кредиту, как это более подробно рассматривается в настоящей главе. Тем не менее само по себе это не устранил всех тех препятствий, для устранения которых может потребоваться сочетание мер регулирования и политических мер. Поэтому меры регулирования и меры в области частного или коммерческого права, направленные на облегчение доступа ММСП к кредиту, следует координировать, с тем чтобы максимально увеличить их положительное воздействие на кредитную политику финансовых учреждений. Следует учитывать также влияние финансового сектора в целом и соответствующего регулирования доступа ММСП к кредиту. В некоторых странах, например, пруденциальное регулирование не позволяет финансовым учреждениям принимать в качестве обеспечения определенные виды движимых активов (например, оборудование, сырье, дебиторскую задолженность), и предпочтение отдается другим видам активов (таким как недвижимость, ценные бумаги и инвестиционные счета), которыми ММСП, как правило, не располагают. Такие нормативные ограничения могут сделать кредитование под обеспечение активами с более низкой стоимостью нерентабельным для регулируемых финансовых учреждений и снизить положительное воздействие на доступ ММСП к кредиту. В то же время меры, подобные текущим инициативам по реформированию законодательства, способствуют использованию в качестве обеспечения широкого спектра движимых активов (см. п. 77). Таким образом, усиление координации таких реформ с пруденциальными нормами будет стимулировать регулируемые финансовые учреждения предоставлять ММСП кредиты, обеспеченным правами в определенных движимых активах, которые в противном случае не принимались бы во внимание.

57. В настоящей главе рассматриваются правовые, нормативные и политические меры, способствующие созданию правовой базы, позволяющей снизить препятствия для доступа ММСП к кредиту благодаря улучшению условий для создания и регистрации предприятий и для работы ММСП; реформированию законодательства об обеспеченных сделках для поддержки использования движимых и недвижимых активов в качестве предмета обременения; выдаче личных гарантий и созданию систем гарантирования кредитов. Другие меры, рассматриваемые в настоящей главе и позволяющие снизить операционные издержки, которые несут финансирующие стороны при кредитовании ММСП, включают меры, облегчающие оценку кредитоспособности ММСП, обеспечивающие эффективную реализацию прав финансирующих сторон и предусматривающие адекватные механизмы для урегулирования споров. Дополнительные меры, которые, как ожидается, положительно повлияют на доступ ММСП к кредиту, включают меры по поддержке ММСП, испытывающих финансовые затруднения, нормы и рекомендации по справедливой практике кредитования, упрощение процедур ведения коммерческой деятельности в электронной среде и повышение финансовой грамотности. Хотя большая часть таких мер может ока-

заться полезной для ММСП всех размеров, некоторые меры (например, публичные системы кредитных гарантий) могут быть доступны только для ММСП, отвечающих определенным квалификационным требованиям.

А. Равноправный доступ к кредиту

58. Для полной поддержки ММСП правовая, политическая и нормативная инфраструктура должна предоставлять всем потенциальным заемщикам равные возможности для получения кредита. Иными словами, поставщики финансовых услуг должны оценивать заявки ММСП на выдачу кредита только на основе кредитоспособности заявителей и их способности погасить кредит, а не по таким внешним признакам, как раса, цвет кожи, пол, семейное положение, язык, религия, политические убеждения, национальное или социальное происхождение, имущественный статус, данные о рождении (т. е. место или дата — может применяться требование о минимальном возрасте), инвалидность или другой статус. В Руководстве признается, что внутреннее законодательство иногда предусматривает определенные формы преференциального режима (например, льготные кредитные линии или процентные ставки) для ММСП, которые принадлежат предпринимателям, являющимся гражданами данной страны. Такие преференции могут обосновываться соображениями, связанными с такими публичными интересами, как, например, развитие отечественной экономики, защита рабочих мест или поддержка ММСП, работающих в стратегических секторах (например, в сфере национальной безопасности). В интересах прозрачности и справедливости следует широко распространять информацию о наличии любого такого преференциального режима и условиях его получения.

59. Дискриминация может принимать различные формы. Она может быть направлена против ММСП в целом, например, когда банк лишает ММСП стимулов подавать заявки на получение кредита или отказывает в предоставлении кредита без объяснения причин. Дискриминация может быть также прямо или косвенно мотивирована личными качествами предпринимателей или членов ММСП, например, когда финансирующие стороны относятся к одним ММСП иначе, чем к другим на запрещенном основании (например, отклоняя заявку на получение кредита, несмотря на выполнение всех установленных условий кредитования или предлагая невыгодные условия, даже если данное ММСП заслуживает более выгодных условий). Дискриминационный эффект могут иметь даже те виды практики или принципы, которые в равной степени применяются ко всем заявителям на получение кредита, если они обременяют или исключают определенные ММСП. Например, установление минимальной пороговой суммы кредита может исключать ММСП с низким уровнем дохода, включая предприятия, работающие в бедных районах или принадлежащие представителям меньшинств. Аналогичным образом, сокращение числа отделений банков может отрицательно повлиять на те ММСП, которые зависят от банковских отношений на местном уровне. Поэтому, чтобы обеспечить равные кредитные возможности для всех заемщиков, некоторые страны приняли законодательство, которое запрещает дискриминацию в отношении любого аспекта кредитной операции, и распространили его действие на малые предприятия. Дискриминация может быть также включена в алгоритмы цифровых моделей кредитного рейтинга, что может привести к предвзятому отношению к определенным группам клиентов. Поэтому законы или нормативные акты, запрещающие дискриминацию, должны применяться также и к поставщикам цифровых финансовых услуг.

60. В некоторых странах основными жертвами такого рода дискриминации являются ММСП, принадлежащие женщинам. Барьеры для доступа женщин-предпринимателей к кредиту возникают не только из-за сложности выполнения требований официальных финансовых учреждений, но также и из-за отсутствия подходящих кредитных продуктов (как отмечалось в п. 6, женщины могут работать в секторах с низкой нормой прибыли или возглавлять маленькие предприятия, кредитование которых неприбыльно для финансовых учреждений) или

из-за отсутствия позитивной гендерной политики со стороны финансовых учреждений, позволяющей надлежащим образом оценивать заявки женщин на предоставление кредита. Кроме того, кредитные продукты иногда разрабатываются без учета возможных ограничений юридических прав женщин на некоторые обычные формы обеспечения (например, недвижимое имущество) или без учета более общих ограничений, с которыми женщины могут столкнуться в данной стране, таких как трудности с представлением документов, требуемых кредиторами (см. п. 21). Признавая, что бедность женщин напрямую связана с неравным доступом к экономическим возможностям, государства — члены Организации Объединенных Наций на различных форумах¹⁷ заявляли о своей приверженности проведению законодательных и административных реформ в различных областях их внутренних систем и обеспечению соблюдения недискриминационных законов, предоставляющих женщинам равный доступ к экономическим ресурсам, включая кредит.

Рекомендация 1

В законодательстве следует обеспечить, чтобы ММСП имели доступ к кредиту без какой-либо дискриминации по таким признакам, как раса, цвет кожи, пол, семейное положение, язык, религия, политические или иные убеждения, национальное или социальное происхождение, имущественный статус, данные о рождении, инвалидность или иной статус.

Рекомендация 2

В законодательстве следует предусмотреть, чтобы:

- a) женщины имели равные и защищенные законом права на доступ к кредиту для начала и осуществления коммерческой деятельности; и
- b) требования в отношении доступа к кредиту не дискриминировали потенциальных заемщиков по признаку пола.

В. Правовая база для расширения доступа ММСП к кредиту

1. Формализация статуса

61. Многие из проблем, с которыми сталкиваются ММСП при получении кредитов, усугубляются тем, что они работают в неформальном секторе экономики. ММСП без официального статуса могут столкнуться с трудностями при получении доступа к банковскому сектору и вынуждены полагаться на поддержку со стороны друзей и членов семьи или на другие неофициальные каналы, которые редко являются гарантированным источником кредита. В некоторых странах формализация статуса предприятия может быть дорогостоящим и обременительным процессом с высокими требованиями, которые микро- и малые предприятия не могут выполнить, что препятствует получению многими потенциально жизнеспособными малыми предприятиями официального статуса. Страны с различными правовыми традициями внедрили упрощенные организационно-правовые формы для ММСП с целью облегчить их переход в формальный сектор экономики. Другие страны содействовали формализации, сделав свою систему регистрации предприятий более удобной для пользователей и эффективной с точки зрения затрат времени и средств.

62. Для проведения разграничения между формальным и неформальным секторами экономики во внутреннем законодательстве могут использоваться такие критерии, как размер предприятия, регистрация в системе социального обеспечения или в налоговом органе, или же в регистре предприятий. В соответствии с *Руководством ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным прин-*

¹⁷ См., например, Пекинскую декларацию и Платформу действий (1995 год), единогласно принятые 189 государствами, и [A/RES/66/288](#) — Будущее, которого мы хотим.

ципам регистра предприятий (2018 год) («Руководство по регистру предприятий») ММСП, которые не выполнили всех обязательных регистрационных и других требований юрисдикционной системы, в которой они созданы, рассматриваются в настоящем Руководстве в качестве предприятий, работающих в неформальном секторе экономики.

а) Создание и регистрация предприятия

63. Эффективная правовая база, сводящая к минимуму затраты и усилия на создание, деятельность и закрытие предприятия, может стимулировать ММСП к регистрации, поскольку чрезмерно обременительные процедуры регистрации могут перевесить заинтересованность ММСП в работе в формальном секторе экономики. Ожидается также, что надежные и легкодоступные реестры предприятий повысят узнаваемость ММСП для населения и рынка, включая потенциальных партнеров и клиентов из иностранных юрисдикционных систем, а также расширят их возможности в плане получения финансирования от регулируемых финансовых учреждений.

64. В целях упрощения и рационализации процесса регистрации предприятий в Руководстве по регистру предприятий рассматриваются различные аспекты регистрации, от создания и функционирования регистра предприятий до стоимости его услуг и требований к предприятиям для осуществления регистрации. В соответствии с принципом, согласно которому регистрация должна быть как можно более простой, в Руководстве по регистру предприятий указан минимальный объем информации, которую предприятия обязаны предоставлять без ущерба для прозрачности и правовой определенности. В контексте доступа к кредитам Руководство, хотя оно и не содержит рекомендации для ММСП предоставлять в регистр свою финансовую информацию, поскольку это может оказаться особенно обременительным, призывает их делать это в упрощенной форме. Предоставление информации, например, об их финансовом положении и потребностях в капитале (в том числе о прибылях и дивидендах), а также об их структуре управления¹⁸ свидетельствовало бы о подотчетности ММСП и повышало бы их шансы на получение доступа к кредиту для обеспечения дальнейшего развития и прогресса.

65. Для дополнительного поощрения регистрации ММСП в Руководстве по регистру предприятий предлагаются также такие стимулы, как расширение доступа к кредиту и государственным субсидиям или программам для зарегистрированных ММСП, способствующих их росту. Государственные субсидии или программы могут стать особенно важными во время чрезвычайных ситуаций (например, пандемии или стихийного бедствия) или глобального финансового кризиса. Опыт показывает, что в некоторых странах незарегистрированные ММСП, скорее всего, упустят такие преимущества.

66. Наконец, в Руководстве по регистру предприятий признаются многочисленные проблемы, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели при создании своего предприятия, и, как следствие, высокая доля принадлежащих женщинам ММСП, работающих в неформальном секторе экономики. Поэтому в нем особо рекомендуется, чтобы женщины имели равные и защищенные законом права на регистрацию своего предприятия и чтобы в требованиях, связанных с регистрацией предприятий, не проводилось дискриминации в отношении лиц, которые могут потенциально осуществить регистрацию, по причине их пола¹⁹. Чтобы содействовать государствам в создании гендерно-нейтральной системы регистрации предприятий, в Руководстве рекомендуется также осуществлять сбор данных для регистрации предприятий с разбивкой по полу.

¹⁸ *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий*, 2018 год, сноска 20, с. 59. Руководство доступно на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Микро-, малые и средние предприятия».

¹⁹ Там же, рекомендация 34.

Рекомендация 3

В целях содействия доступу к кредиту законодательство должно способствовать созданию предприятий, включая ММСП, в формальном секторе экономики, обеспечивая эффективную и упрощенную систему регистрации предприятий, такую как система, рекомендуемая в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий*.

b) Деятельность предприятия

67. Меры, направленные на содействие переходу ММСП в формальный сектор экономики, должны способствовать не только их созданию и регистрации. Они должны также предусматривать упрощение их организации и деятельности и адекватную защиту их прав. *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью* (2021 год) («Руководство по ПОО») предлагает для достижения этих целей гибкую и упрощенную организационно-правовую форму предприятия²⁰.

68. Упрощенная форма предприятия с ограниченной ответственностью, предлагаемая в Руководстве по ПОО, наделяет ММСП правосубъектностью²¹ (в ряде стран эта защитная мера в отношении ММСП не предусмотрена) и отделяет их активы (например, банковские счета) от личных активов их владельцев. В результате ММСП могут получать доступ к финансовым учреждениям, действуя от своего имени, и получать коммерческие ссуды и другие соответствующие финансовые продукты (например, кредитные бизнес-карты), условия которых часто являются более благоприятными по сравнению с условиями, которые предлагаются индивидуальным потребителям. Правосубъектность позволяет также защитить ММСП от потенциальных требований со стороны личных кредиторов (включая финансирующие стороны) его владельцев, которые могут негативно сказаться на их кредитной истории и рейтингах.

69. Важным следствием правосубъектности ММСП является то, что их владельцы несут ограниченную ответственность (т. е. они не несут личной ответственности по обязательствам и долгам ММСП исключительно на том основании, что они являются владельцами ММСП)²². Сами ММСП несут ответственность перед своими кредиторами в объеме всех своих активов. В контексте доступа к кредиту, если финансирующие стороны удовлетворены активами, которые может предложить ММСП, владельцам, возможно, не потребуется предлагать личные активы в качестве предмета обременения для получения кредита ММСП (хотя они могут предоставить личные гарантии для обеспечения ссуды, см. п. 103). Это позволяет высвободить ресурсы, которые владельцы могут инвестировать в предприятие или использовать для подкрепления дополнительных заявок на кредит. Ограниченная ответственность и разделение активов могут также способствовать кредитованию ММСП владельцами, что снижает зависимость от внешних финансирующих сторон и может обеспечить большую гибкость в плане условий кредитования.

70. Одна из рекомендаций Руководства по ПОО, которая также облегчает доступ к кредиту, заключается в том, что ММСП следует вести определенную отчетность, касающуюся их структуры, деятельности и финансов. Это не только будет свидетельствовать о прозрачности и подотчетности ММСП, но и позволит предприятиям обеспечивать надежную информацию. В частности, финансовые ведомости и другие документы финансовой отчетности (например, налоговые декларации или отчеты) могут облегчить доступ к официальным финансовым

²⁰ *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью*, 2021 год, п. 4. Руководство доступно на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Микро-, малые и средние предприятия».

²¹ Там же, рекомендация 3.

²² Там же, рекомендация 4.

учреждениям благодаря повышению доверия к ММСП и снижению затрат, связанных с обеспечением должной осмотрительности или других оценок, которые финансовые учреждения могут быть вынуждены проводить (например, анализ информации, которую компании обязаны предоставлять в целях борьбы с отмыванием денег). Обязанность вести отчетность может также помочь ММСП повысить свою финансовую грамотность и управленческие навыки.

Рекомендация 4

В целях содействия доступу к кредиту на основе создания условий для участия ММСП в формальном секторе экономики законодательство должно предусматривать упрощенные организационно-правовые формы для ММСП, такие как форма, рекомендуемая в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью*.

2. Обеспеченные сделки

71. На практике финансирующие стороны часто обуславливают предоставление заемщику кредита (включая коммерческий кредит или микрокредит тех видов, которые рассматриваются в настоящем Руководстве (см. пп. 20–23 и 48–50, соответственно)) предоставлением надлежащего предмета обременения для обеспечения его обязательств. Если заемщик и кредитор договариваются о том, что определенные активы («предмет обременения») будут обременены и, таким образом, будут «обеспечивать» платежное обязательство, то кредит часто именуют «обеспеченным кредитом», а кредитную операцию часто называют «обеспеченной сделкой». В рамках такой сделки в случае неисполнения заемщиком своих обязательств кредитор сможет конфисковывать и реализовывать такие активы или обратиться на них взыскание и использовать выручку для погашения обязательства заемщика. В обеспеченной сделке предмет обременения может быть движимым или недвижимым, материальным или нематериальным²³. Кредитование под обеспечение позволяет предприятиям использовать стоимость, воплощенную в их активах, в качестве средства снижения риска кредитора, поскольку кредиторы имеют доступ к активам в качестве дополнительного источника возмещения в случае неоплаты обеспеченного обязательства. С учетом снижения риска кредиторы с большей вероятностью будут готовы предоставить кредит или сделать это на более доступных условиях.

72. Тем не менее для того, чтобы обеспеченные сделки снижали кредитный риск, правовая основа, регулирующая обеспеченные сделки, должна позволять кредитору реализовать предмет обременения экономически эффективным способом, обеспечивающим определенность и предсказуемость. В настоящем разделе обсуждаются возможные улучшения, которые страны могут внести в свои существующие режимы обеспеченных сделок, путем применения соответствующих международных и региональных стандартов и определения возможных областей для будущих улучшений.

а) Существующие международные и региональные стандарты

i) Движимые активы в качестве предмета обременения

73. За прошедшие годы ЮНСИТРАЛ подготовила серию законодательных текстов, касающихся использования движимого имущества в качестве предмета обременения, включая *Конвенцию Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле* (2001 год), *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* (2007 год), *Руководство ЮНСИТРАЛ по созданию регистра обеспечительных прав* (2013 год), *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках*

²³ Термин «предмет обременения» имеет то же значение, что и термин «обремененный актив», используемый в *Типовом законе ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках*.

(2016 год)²⁴ с Руководством по его принятию (2017 год) и *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках* (2019 год)²⁵. Эти тексты также направлены на то, чтобы облегчить предприятиям возможность полагаться на свою дебиторскую задолженность для получения доступа к финансированию посредством либо предоставления обеспечительного права, либо прямой передачи с дисконтом²⁶.

а. Режим обеспеченных сделок, облегчающий кредитование ММСП

74. Движимые активы (материальные и нематериальные, текущие и будущие), возможно, являются единственным видом активов, которые принадлежат некоторым ММСП и которые могут быть использованы в качестве предмета обременения. Вместе с тем 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 недостаточными, устаревшими, фрагментарными, сложными или неясными. Это может создавать значительную неопределенность для ММСП. Кроме того, из-за несовершенства правовой базы кредиторы могут испытывать сомнения относительно предоставления ММСП кредитов под обеспечение.

75. Свободный доступ к кредиту по разумной цене способствует росту и процветанию ММСП. Поэтому ММСП существенно поможет наличие режима обеспеченных сделок, который основан на *Типовом законе ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* («Типовой закон») и который i) облегчит процесс создания обеспечительных прав во всех видах движимых активов, ii) обеспечит возможность легко придать обеспечительным правам силу в отношении третьих сторон (прежде всего, путем регистрации уведомления в эффективном и малозатратном публичном регистре обеспечительных прав), iii) позволит кредиторам определять очередность своих обеспечительных прав при заключении сделки, и iv) обеспечит простую и экономически эффективную реализацию²⁷ предмета обременения в случае неисполнения обязательств.

76. Во-первых, для содействия кредитованию необходимо обеспечить простой порядок создания обеспечительных прав в движимых активах. В соответствии с *Типовым законом* для создания обеспечительных прав сторонам необходимо лишь заключить соглашение об обеспечении, удовлетворяющее базовым требованиям *Типового закона* (ст. 6(1)). Заинтересованное лицо должно иметь воз-

²⁴ Информация о статусе этого Типового закона ЮНСИТРАЛ доступна на веб-сайте ЮНСИТРАЛ <https://uncitral.un.org/ru> в разделе «Тексты и их статус — Обеспечительные интересы». Секретариат обновляет соответствующую веб-страницу всякий раз, когда он получает информацию об изменениях в принятии *Типового закона*. Секретариат также ежегодно готовит для рассмотрения Комиссией документ, содержащий информацию о статусе конвенций и типовых законов ЮНСИТРАЛ. Этот документ доступен на веб-странице «Рабочие документы — Комиссия» по соответствующей сессии Комиссии.

²⁵ Все тексты доступны на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Обеспечительные интересы».

²⁶ На своей тридцать девятой сессии Рабочая группа решила включить ссылку на Типовой закон УНИДРУА о факторинге, если этот текст будет принят до завершения работы над проектом руководства. На дату окончательной доработки настоящего проекта Руководства Совет управляющих УНИДРУА еще не обсуждал вопрос о принятии Типового закона, который включен в повестку дня его 102-го заседания 10–12 мая 2023 года. Таким образом, Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть возможность добавления в пункт 73 заключительного предложения, в котором подчеркивается, что Типовой закон УНИДРУА дополняет *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* (2016 год) и *Конвенцию Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле* (2001 год) и согласуется с этими текстами.

²⁷ Термин «реализация предмета обременения» имеет то же значение, что и термин «реализация обремененных активов», используемый в *Типовом законе ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках*.

возможность предоставить обеспечительное право в любых активах без необходимости передавать такие активы во владение обеспеченному кредитору, поскольку эти активы могут быть необходимы для ведения коммерческой деятельности заемщика. Кроме того, такое обеспечение не должно ограничиваться оборотными активами ММСП. Скорее, следует предусмотреть возможность создания обеспечительного права в движимых активах, которые предприятие может приобрести в будущем, и во всех его текущих и будущих активах, хотя обеспечительное право в будущих активах, конечно же, создается только тогда, когда предприятие приобретает в них права (ст. 6(2)).

77. Что касается видов движимых активов, которые могут быть использованы в качестве предмета обременения, то *Типовой закон* разрешает предприятию предоставлять обеспечительное право практически в любых видах движимых активов, включая инвентарные запасы, оборудование, дебиторскую задолженность, оборотные инструменты или документы, банковские счета, интеллектуальную собственность и цифровые активы (хотя цифровые активы не рассматриваются в специальных правилах Типового закона). Как отмечалось выше, *Типовой закон* облегчает также предприятиям возможность использовать свою дебиторскую задолженность для доступа к финансированию посредством прямой передачи с дисконтом. Эта функция может быть особенно полезной для ММСП с очень небольшими активами помимо дебиторской задолженности. *Типовой закон* разрешает также предприятию с ограниченным правом в активах предоставлять обеспечительное право в таком ограниченном праве, даже если они не являются владельцами таких активов; например, предприятие может предоставлять в качестве обеспечения право на использование актива по договору аренды или интеллектуальной собственности по лицензионному соглашению²⁸.

78. Во-вторых, поскольку обеспечительное право, имеющее силу только в отношении праводателя²⁹, имеет небольшую практическую ценность, необходимо создать условия для того, чтобы можно было легко предавать гласности факт существования обеспечительного права, и обеспечить простой порядок придания обеспечительному праву силу в отношении третьих сторон в соответствии с *Типовым законом*. К третьим сторонам, которые могут попытаться заявить требование в отношении предмета обременения, относятся другие кредиторы праводателя, стороны, которым праводатель мог передать активы, и, если праводатель стал неплатежеспособным, управляющий в деле о несостоятельности и аналогичные стороны. Основной метод, предусмотренный в *Типовом законе* для придания силы обеспечительным правам в отношении третьих сторон, заключается в регистрации уведомления в отношении обеспечительного права в публичном регистре. Поскольку этот метод позволяет праводателю оставаться во владении предметом обременения и продолжать его использовать, он облегчает использование в качестве предмета обременения такого имущества, как инвентарь и оборудование³⁰.

79. В-третьих, в соответствии с *Типовым законом* можно обеспечить простой порядок оценки *ex ante* очередности конкурирующих требований в отношении предметов обременения с определенной степенью точности. Наиболее важный вопрос для кредитора, рассматривающего возможность предоставления кредита, обеспеченного конкретными активами, заключается в приоритетности его обеспечительного права в том случае, если обязательство не будет исполнено и если этот кредитор попытается реализовать свое обеспечительное право (либо

²⁸ *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках*, пп. 35 и 36. В отношении аренды, не функционирующей в качестве обеспечительного права, см. Типовой закон УНИДРУА об аренде 2008 года.

²⁹ Согласно ст. 2 (о) (i) *Типового закона* «праводатель означает лицо, которое создает обеспечительное право для обеспечения либо своего собственного обязательства, либо обязательства другого лица».

³⁰ *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию*, п. 124.

в рамках, либо вне рамок производства по делу о несостоятельности праводателя)³¹. Режим обеспеченных сделок, облегчающий кредитование ММСП, должен предусматривать четкие правила в отношении приоритета, обеспечивающие предсказуемые результаты в случае любой конкуренции между заявителями требований на предметы обременения, в том числе требований, возникающих в контексте несостоятельности, и надлежащим образом защищать интересы всех конкурирующих заявителей требований³². Как правило, *Типовой закон* предусматривает, что основанием для определения приоритета обеспечительного права является момент регистрации уведомления, при этом приоритет между сторонами, обладающими обеспечительными правами в одном и том же предмете обеспечения, обычно определяется на основании порядка такой регистрации³³.

80. Наконец, порядок реализации обеспечительных прав в отношении движимого имущества должен быть простым, быстрым и недорогостоящим. Обычно, как предусматривается в *Типовом законе*, обеспеченный кредитор должен иметь возможность быстро вступить во владение предметом обременения, и ему должно быть разрешено реализовать его различными способами, включая продажу предмета обременения и возмещение причитающихся ему средств из выручки, сдачу в аренду или лицензирование предмета обременения и возмещения причитающихся ему средств из арендной платы или лицензионных отчислений или же приобретение предмета обременения в целях полного или частичного погашения обязательства, обеспеченного обеспечительным правом³⁴. Кроме того, как также предусматривается в *Типовом законе*, обеспеченный кредитор должен иметь возможность вступить во владение предметом обременения или распорядиться им не только в результате судебного разбирательства, но и во внесудебном порядке при условии надлежащей защиты прав праводателя и других кредиторов праводателя³⁵. Внесудебная реализация позволяет обеспеченному кредитору быстрее и эффективнее взыскать причитающуюся ему сумму³⁶. Таким образом, режим, допускающий передачу во владение и распоряжение активами во внесудебном порядке, скорее всего, будет оказывать положительное влияние на доступность и стоимость кредита.

б. Ключевые особенности эффективной системы регистрации

81. По аналогии с *Типовым законом* современные режимы обеспеченных сделок предполагают использование регистрации уведомления в регистре обеспечительных прав в качестве основного метода придания обеспечительному праву силы в отношении третьих сторон без необходимости вступления обеспеченного кредитора во владение обремененными активами. Хорошо продуманная система регистрации уведомлений не только позволяет обеспечить простой метод придания силы в отношении третьих сторон и упростить непосессорные обеспечительные сделки, но позволяет также потенциальным конкурирующим заявителям требований узнавать об обеспечительных правах в активах до заключения сделок, связанных с такими активами.

82. Эффективную систему регистрации следует наделить рядом основных функций, с тем чтобы облегчить проведение обеспеченных сделок и упростить ММСП доступ к кредиту. Во-первых, это должна быть система «регистрации уведомлений» (а не система «регистрации документов»), а это означает, что

³¹ *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам*, глава V, п. 18.

³² Там же.

³³ *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию*, п. 143.

³⁴ *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ* (сноска 29 выше), п. 305.

³⁵ См. также работу, проводимую УНИДРУА по теме «Передовая практика эффективного принудительного исполнения» с целью оказания национальным законодателям помощи в решении вопросов взыскания необеспеченных и обеспеченных коммерческих долгов. Дополнительную информацию см. www.unidroit.org/work-in-progress/enforcement-best-practices/#1644493658763-89df3b2e-4a80.

³⁶ *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ* (сноска 29 выше), п. 304.

обеспеченному кредитору необходимо лишь предоставить в уведомлении определенную базовую информацию, например имена сторон и описание предмета обременения, и что нет необходимости регистрировать или даже представлять для проверки сотрудниками реестра основное соглашение об обеспечении и связанную с ним документацию. Такая система «регистрации уведомлений» снижает операционные издержки и позволяет сторонам сохранять конфиденциальность деталей своих сделок. Во-вторых, юридические и операционные руководящие принципы, регулирующие предоставление услуг регистром, включая регистрацию и поиск, должны быть простыми, четкими и определенными с точки зрения всех потенциальных пользователей³⁷. В-третьих, регистрационные услуги, включая регистрацию и поиск, должны быть максимально оперативными, простыми и экономичными, а также общедоступными и при этом обеспечивать защиту и возможность поиска информации, вносимой в регистрационные записи³⁸. В-четвертых, не создание обеспечительного права, а его регистрация должна быть одним из требований только для придания ему юридической силы и приоритетности в отношении третьих сторон. Как отмечалось выше, для создания обеспечительного права в движимых активах сторонам необходимо лишь заключить соглашение об обеспечении, которое удовлетворяет базовым требованиям *Типового закона*. В-пятых, информация, внесенная в регистрационную запись, должна быть проиндексирована и доступна для поиска по имени правоателя. Это важно для облегчения использования нескольких активов в качестве предмета обременения в одной и той же сделке, а также с учетом того, что большинство движимых активов не имеют только одного описания, что делает систему, индексируемую по активам, нецелесообразной. Наконец, что не менее важно, следует разрешить регистрацию последовательных обеспечительных прав в одном и том же предмете обременения.

83. Общий регистр обеспечительных прав должен также полностью функционировать на электронной основе, позволяя хранить информацию в электронной форме в единой базе данных, с тем чтобы обеспечить централизованное и консолидированное ведение регистрационных записей³⁹. 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 связи⁴⁰. 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.

Рекомендация 5

Чтобы предоставить ММСП возможность использовать движимое имущество в качестве предмета обременения:

- a) законодательство должно предусматривать современный и всеобъемлющий режим обеспеченных сделок в соответствии с *Типовым законом ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках*;
- b) режим обеспеченных сделок должен:
 - i) облегчать создание обеспечительных прав в движимых активах;
 - ii) предусматривать возможность создания обеспечительного права в будущих активах;

³⁷ *Руководство ЮНСИТРАЛ по созданию регистра обеспечительных прав*, п. 10.

³⁸ Там же.

³⁹ *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию*, п. 145.

⁴⁰ Там же, п. 146.

- iii) обеспечивать простой порядок придания обеспечительному праву силы в отношении третьих сторон путем регистрации уведомления;
- iv) позволять финансирующим сторонам определять порядок очередности своих обеспечительных прав при заключении сделки путем ссылки на регистр; и
- v) обеспечивать простой и экономически эффективный порядок реализации предмета обременения в случае неисполнения обязательств; и
- с) режим обеспеченных сделок должен применяться ко всем сделкам, в которых движимые активы предоставляются в качестве предмета обременения для обеспечения платежа или иного исполнения обязательства, включая сделки, в которых финансирующая сторона сохраняет право собственности на актив или получает право собственности на актив для обеспечения обязательства⁴¹.

ii) *Недвижимые активы в качестве предмета обременения*

84. Как отмечалось ранее, при обеспеченном кредите риск кредитора в случае неплатежа ММСП-заемщика уменьшается пропорционально стоимости актива, предоставленного в качестве предмета обременения. Это повышает готовность кредиторов финансировать ММСП. Если предметом обременения является недвижимый актив, право собственности заемщика на этот актив должно быть официально признано в системе имущественных прав, что во многих странах проявляется и вступает в силу только после совершения ряда официальных юридических действий.

85. Несмотря на отсутствие общемировых законодательных 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 ключевых особенностей эффективной правовой базы могут служить Основные принципы законодательства об ипотеке⁴², региональный стандарт, подготовленный Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР).

a. *Юридическое признание имущественных прав на недвижимые активы*

86. В некоторых странах малообеспеченные слои населения (включая микро- и малых предпринимателей) испытывают трудности с официальным признанием их прав на недвижимые активы, которое они используют для жилья или коммерческих целей как в городских, так и в сельских районах. Отсутствие надлежащего правового титула или неэффективные системы регистрации могут сделать предоставление обеспечительного права в недвижимых активах невозможным или очень дорогим для ММСП. Это также особенно актуально в контексте микропредприятий сельскохозяйственного сектора, многие из которых возделывают и используют земли, на которые 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, при-

⁴¹ Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть следующие изменения к данной рекомендации: i) подпункт (b) (iv) — заменить слова «финансирующие организации» словами «стороны», поскольку финансирующие организации могут не иметь обеспечительного права, и разъяснить, указывает ли формулировка «путем ссылки на регистр» на приоритет обеспечительного права по времени в отношении других зарегистрированных обеспечительных прав; и ii) подпункт (c) — заменить заключительную часть («включая сделки ... для обеспечения обязательства») словами «независимо от того, обозначили ли стороны это обеспечительным правом, и независимо от вида активов, статуса правоателя или обеспеченного кредитора или характера обеспеченного обязательства».

⁴² Основные принципы законодательства об ипотеке доступны на веб-сайте Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) по адресу www.ebrd.com/home.

крепленные к земельным участкам или размещенные на них (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 интересы и права на землю (вместо официального сертификата на право собственности). Недавно проведенные земельные реформы, например, предусматривают создание специальных учреждений для ведения точных учетных записей о совершенных сделках с традиционной земельной собственностью и кадастра существующих традиционных интересов и 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.

87. В мире существуют различные условия для осуществления традиционных прав владения и пользования землей, которые являются результатом сочетания политических и правовых решений, а также культуры, истории, религий и гендерной динамики. Существует множество систем землевладения, начиная от прав, официально признанных правовой системой страны, и заканчивая непризнанными правами, основанными на обычаях. Степень правовой определенности, обеспечиваемой владельцам, сильно различается в зависимости от способности владельцев эффективно реализовывать свои права и наличия методов урегулирования споров для этой цели. Документ о праве собственности и официальная регистрация прав владения и пользования в регистрах имущественных прав являются предпочтительной системой для обеспечения гарантий землевладения, но существуют и менее дорогостоящие оперативные процедуры, например, системы сертификации земельных участков, «пригодных для конкретной цели»⁴³, признание традиционных прав на использование лесов и общинное управление земельными участками.

88. 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 призыв к государствам принять «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 партнерами⁴⁴.

⁴³ В таких системах подход, используемый для создания систем управления земельными ресурсами в менее развитых странах, должен быть гибким и направленным на достижение целей таких систем (например, обеспечение гарантий землевладения и контроля за землепользованием), а не на внедрение передовых технических решений и проведение высокоточных обследований. См. Joint International Federation of Surveyors and World Bank, *Fit-For-Purpose Land Administration*, 2014, p. 10.

⁴⁴ Commission on the Legal Empowerment of the Poor, *Making the Law Work for Everyone* (volume II), 2008, page 92.

b. Основные особенности эффективной правовой базы

89. Облегчение доступа к кредиту можно рассматривать в качестве основной цели модернизации правовой базы для обеспеченных сделок с недвижимыми активами. В этом отношении общие цели *Типового закона*, предусматривающие возможность использования движимых активов в качестве предмета обременения, могут в равной степени применяться и к режиму недвижимых активов⁴⁵. Тем не менее законодательство о недвижимом имуществе учитывает особые политические соображения, которые могут отличаться от тех, которые применяются к движимым активам. В то время как в некоторых странах нормы, регулирующие создание, действительность и реализацию обеспечительных прав, применяются как к движимым, так и к недвижимым активам, в других странах принята система с конкретными видами обеспечительных прав для конкретных активов. Например, в отличие от норм, регулирующих создание обеспечительных прав в движимых активах, создание обеспечительных прав в недвижимых активах обычно ограничивается существующими, а не будущими активами. Кроме того, регистры недвижимого имущества во многих отношениях отличаются от регистров движимого имущества, поскольку они а) основаны на регистрации активов, а не должников; и б) предусматривают регистрацию документов, а не уведомлений. Кроме того, регистрация в регистрах недвижимого имущества является необходимым условием для создания обеспечительного права в отношении всех, а не просто средством придания ему силы в отношении третьих сторон. Тем не менее функциональный подход, принятый в *Типовом законе*, по-видимому, можно адаптировать к контексту недвижимых активов. Таким образом, эффективная правовая база для обеспеченных сделок с недвижимыми активами должна применяться в отношении всех сделок, по которым создается имущественное право в недвижимых активах для обеспечения платежа или исполнения иного обязательства, независимо того, определили ли стороны его как обеспечительное право.

90. Кроме того, эффективный режим обеспеченных сделок с недвижимыми активами должны отличать по меньшей мере следующие три ключевые особенности, как это рекомендуется в Основных принципах законодательства об ипотеке ЕБРР. Во-первых, законодательство должно по меньшей мере обеспечивать возможность оперативного создания имущественного обеспечительного права по разумной цене, не лишая лицо, предоставляющее ипотеку, права пользования своим имуществом⁴⁶. Соответственно, следует предусмотреть возможность предоставления ипотеки 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 с учетом императивных норм применимой правовой системы. Как отмечалось ранее, нормы, касающиеся недвижимых активов, имеют свои особенности, и во многих странах создание обеспечительного права в недвижимых активах 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 движимых активов. Таким образом, упрощение процесса создания обеспечительного права в отношении недвижимых активов не должно означать отмену оправданных формальностей или распространение на обременяемые недвижимые активы тех же правил, которые применяются в отношении движимых активов.

91. Во-вторых, правоприменительные процедуры должны обеспечивать возможность быстрой реализации заложенного имущества по рыночной стоимости.

⁴⁵ 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).

⁴⁶ EBRD, *Core Principles for a Mortgage Law*, Principle 2.

Задержки в реализации могут привести к неопределенности и росту затрат. Любые избыточные поступления сверх тех, которые необходимы для удовлетворения обеспеченного требования, должны быть возвращены залогодателю⁴⁷.

92. Наконец, законодательство должно устанавливать правила, регулирующие конкурирующие права лиц, имеющих ипотечные кредиты, и других лиц, заявляющих права в заложенном имуществе⁴⁸. Что касается ипотечных кредитов, то в большинстве стран они регистрируются в том же регистре, что и права собственности, поэтому любой, кто ищет информацию о праве собственности, может сразу увидеть данные по ипотечным кредитам. 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.

Рекомендация 6:

Законодательство должно предусматривать режим обеспеченных сделок в отношении недвижимого имущества, который позволяет сторонам:

- a) создавать обеспечительные права в недвижимых активах;
- b) реализовать обеспечительные права в недвижимых активах; и
- c) определять приоритет прав обеспеченного кредитора при заключении сделки.

b) Решение проблемы избыточного обременения

93. Несмотря на очевидные преимущества правовой базы для обеспеченных сделок, основанной на *Типовом законе*, это само по себе не устраняет все те препятствия, с которыми ММСП могут сталкиваться при получении доступа к кредиту, например проблемы, связанные с избыточным обременением.

94. Иногда финансирующие стороны требуют от микро- и малых предприятий предоставить обеспечение, стоимость которого значительно превышает сумму кредита (практика, часто именуемая «избыточное обременение»)⁴⁹, либо из-за неуверенности в том, какую сумму можно получить за предмет обременения в случае неисполнения обязательства, либо из-за того, что финансирующая сторона, обладающая более сильной переговорной позицией, настаивает на более высокой стоимости обеспечения. Хотя финансирующая сторона обычно не может требовать больше суммы обеспеченного обязательства и расходов, понесенных в связи с реализацией своего права, избыточное обременение может ограничить возможности предприятия использовать максимальную стоимость своих активов и получить обеспеченный кредит у другой финансирующей стороны с использованием остаточной стоимости.

95. *Типовой закон* предлагает вариант, в соответствии с которым государство может требовать включения в соглашение об обеспечении максимальной суммы, на которую может быть реализовано обеспечительное право (ст. 6(3)(d)). Решение государства о применении этого варианта будет зависеть от того, что оно считает наиболее эффективной практикой финансирования, и от разумных ожиданий местных участников кредитного рынка. Цель этого варианта заключается в облегчении доступа правоателя к обеспеченному кредиту от других кредиторов в ситуациях, когда стоимость предмета обременения превышает сумму обеспеченного обязательства.

⁴⁷ Ibid., Principle 4.

⁴⁸ Ibid., Principle 9.

⁴⁹ На практике проблема избыточного обременения может возникать в связи с требованием выдачи личных гарантий.

96. Как отмечает Всемирный банк⁵⁰, наличие вторичного рынка, на котором могут быть проданы активы, предоставленные микро- и малыми предприятиями в качестве предмета обременения, позволит финансирующим сторонам точнее оценить их стоимость и облегчит принятие финансирующей стороной решения о том, следует ли предоставлять кредит на основе такого обеспечения, на какую сумму предоставить кредит и по какой процентной ставке. Таким образом, наличие вторичных рынков (равно как и наличие надежной экосистемы публичных аукционов) позволит также финансирующим сторонам легче реализовывать предмет обременения, повысит их готовность предоставлять кредиты ММСП и, возможно, поможет снизить их требования к обеспечению в подобных сделках. Это может иметь решающее значение для микро- и малых предприятий, поскольку активы, которые они могут предложить в качестве предмета обременения, зачастую трудно оценить. В любом случае важно обеспечить определенные базовые гарантии, чтобы гарантировать функционирование таких рынков в соответствии с прозрачными механизмами ценообразования. В этом отношении *Типовой закон* устанавливает общее обязательство любого лица, осуществляющего свои права и выполняющего свои обязанности в соответствии с *Типовым законом*, действовать добросовестно и разумно с коммерческой точки зрения (ст. 4). Тем не менее следует отметить, что даже при наличии вторичных рынков финансирующая сторона не всегда сможет получить ожидаемую 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 цене⁵¹.

97. Наконец, наличие независимых механизмов оценки для финансирующих сторон также может способствовать смягчению проблемы избыточного обременения. Более точная оценка стоимости активов позволяет точнее оценить, сколько можно получить от предмета обременения в случае неисполнения обязательства. Это, в свою очередь, может побудить кредиторов скорректировать требования к обеспечению до необходимой маржи и, возможно, снизит риск избыточного обременения.

3. Личные гарантии

98. Личная гарантия — это обещание третьего лица исполнить обязательства должника перед кредитором. Наличие такой гарантии может расширить доступ к кредиту двумя способами. Во-первых, если гарант способен исполнить обязательство, то это может снизить риск кредитора понести убытки в результате неисполнения должником своих обязательств и, таким образом, позволит предоставить должнику кредит в ситуации, в которой в противном случае кредит был бы недоступен, или снизить стоимость такого кредита, даже если должник не в состоянии предоставить достаточное обеспечение для получения таких преимуществ в соответствии с применимым режимом обеспеченных сделок. Во-вторых, перспектива того, что гарант будет нести ответственность по долгу, часто будет стимулировать гаранта удостоверяться в том, что должник погасит свой долг так, чтобы этого не пришлось делать гаранту.

99. Личные гарантии позволяют ММСП получать финансирование, которое в противном случае было бы для многих из них недоступным. Финансирующие стороны могут быть не готовы ссужать деньги ММСП без гарантии исполнения, предоставленной надежной третьей стороной, поскольку риск убытков в результате отказа ММСП от платежа будет слишком высок, чтобы финансирующая сторона могла на него пойти. Хотя личные гарантии не должны заменять надлежащий анализ кредитного риска, они стимулируют финансирующие стороны

⁵⁰ World Bank, Secured Transactions, Collateral Registries and Movable Asset-Based Financing (2019), p. 40.

⁵¹ *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ* (сноска 29 выше), п. 122.

предоставлять кредиты ММСП — часто на более доступных условиях, например, обеспечивая более низкую процентную ставку, большую сумму кредита или более длительный срок погашения. Это может способствовать поддержанию и дальнейшему повышению конкурентоспособности ММП на рынке.

а) Виды личных гарантий

100. Обязательство гаранта может быть как «независимым», так и «зависимым» от основной сделки между кредитором и основным должником. В соответствии с обязательством первой категории (которая включает, например, резервные аккредитивы) гарант/эмитент обещает заплатить бенефициару по требованию платежа. Такое требование может, в зависимости от условий обязательства, быть либо «простым» требованием, либо требованием, которое должно сопровождаться другими документами, которые упомянуты в гарантии или резервном аккредитиве. Обязательство гаранта/эмитента осуществить платеж подлежит исполнению по представлении платежного требования в такой форме и с такими любыми подтверждающими документами, которые могут требоваться в соответствии с независимой гарантией или резервным аккредитивом. Гарант/эмитент не обязан изучать основную сделку, а просто должен определить, соответствует ли документарное требование платежа по внешним признакам условиям гарантии или резервного аккредитива. Таким образом, бенефициар не обязан доказывать несостоятельность должника и имеет право на получение платежа по простому требованию. Зрелые средние предприятия, осуществляющие трансграничные операции, могут предпочесть независимые гарантии, которые способствуют повышению кредитоспособности ММСП, поскольку они могут позволить себе дополнительные расходы (такие гарантии обычно предоставляются финансовыми учреждениями ввиду значительного уровня риска). Во многих странах независимые гарантии конкретно не регулируются законодательством и в основном создаются на основе договорной практики. *Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах* (Нью-Йорк, 1995 год)⁵² может помочь государствам в разработке эффективного правового режима, применимого к таким гарантиям. *Конвенция* поддерживает использование таких общих условий или обычаев, как Унифицированные правила для гарантий по требованию и Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (подготовленные Международной торговой палатой и одобренные ЮНСИТРАЛ⁵³, см. п. 43), которые стороны могут пожелать включить в гарантию.

101. Что касается зависимых гарантий (именуемых также поручительствами), то в случае неисполнения гарант действует в качестве кредитора второй очереди применительно к принципалу, поскольку его обязательство носит акцессорный характер по отношению к основному обязательству должника. Поэтому в большинстве юрисдикционных систем кредитор сначала должен потребовать платеж от основного должника, и гарант, если платеж был востребован от него, может ссылаться на все возражения, которые имеются у основного должника против кредитора. Зависимые гарантии обычно предоставляются непрофессиональными гарантами, которые обычно являются владельцами ММСП, если ММСП являются юридическими лицами, членами их семей или другими связанными с заемщиком лицами.

102. В некоторых юрисдикционных системах может существовать дополнительный вид личных гарантий, сочетающий черты независимых и зависимых

⁵² *Конвенция* доступна на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru>, раздел «Тексты и их статус — Международные платежи».

⁵³ Об одобрении *Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов* (UCP 600) см. *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, шестьдесят четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/64/17)*, п. 357. Об одобрении *Унифицированных правил для гарантий по требованию* (УПГТ) см. *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, шестьдесят шестая сессия, Дополнение № 17 (A/66/17)*, п. 249.

гарантий. Такие гарантии часто доступны только для физических лиц, действующих в рамках своей профессиональной деятельности, и предприятий любого размера и формы и обеспечивают большую свободу договора. Стороны, например, смогут гарантировать конкретные (текущие или будущие) платежные обязательства или же определить, в какой степени гарант может отказаться от своих прав на регресс. Такие инструменты могут также допускать ссылки на гарантированное обязательство без риска переквалификации в поручительство.

b) Поручительства для ММСП

103. Просьба дать личные гарантии может быть более распространенным подходом, когда ММСП не имеют активов, которые можно предложить в качестве предмета обременения, как это требуется согласно оценке рисков, проведенной финансирующей стороной. Финансирующие стороны могут также потребовать личных гарантий, даже если предоставляемое ММСП обеспечение соизмеримо с тем риском, который они на себя принимают, с целью его дальнейшего снижения. В этом отношении личные гарантии, предоставляемые владельцем, могут дополнять обеспечительные права, предоставляемые ММСП, а также могут снижать необходимость предлагать дополнительные коммерческие активы в качестве предмета обременения. На практике личные активы владельца могут иметь такую же или большую стоимость, чем активы ММСП, в частности если ММСП является стартапом. С точки зрения финансирующих сторон личные гарантии, предоставляемые владельцем, являются также позитивным указанием на приверженность ММСП погасить ссуду.

104. Финансирующие стороны могут ожидать того же уровня обязательств, когда личная гарантия предоставлена членом семьи (часто супругом) или другом, учитывая прочные личные связи с владельцем ММСП. Тем не менее члены семьи или друзья предпринимателя могут предоставить личную гарантию вопреки здравому смыслу или под эмоциональным воздействием, не имея достаточного представления о последствиях или финансовом положении ММСП и тем самым подвергая риску свои личные активы. В некоторых странах действует законодательство, направленное на ограничение риска чрезмерной задолженности или ареста личного имущества членов семьи или других уязвимых гарантов, например лиц, находящихся в подчинении или иным образом зависящих от ММСП. В некоторых странах суды защищают уязвимых гарантов, применяя такие общие доктрины, как нарушение доверительных отношений, недобросовестность или неправомерное влияние, применение которых не ограничивается личными гарантиями. В других странах суды выносили решения о противоправности требования финансирующей стороны выдавать супружескую гарантию лишь на том основании, что потенциальный гарант состоит в браке с лицом, желающим получить кредит.

105. Несмотря на то, что выдача личной гарантии часто встречается в практике многих ММСП в различных регионах мира, личные гарантии могут противоречить целям законодательного ограничения ответственности, если ММСП является юридическим лицом, поскольку либо владелец, либо член семьи будет нести личную ответственность по долгам ММСП. Как отмечалось ранее, неисполнение со стороны ММСП может вызвать серьезные финансовые проблемы для гарантов и их семей. В некоторых странах альтернативой гарантиям могут служить гарантийные расписки для ММСП, работающих в определенных коммерческих секторах, в которых обычно требуются гарантии (например, в строительстве или публичных закупках). Гарантийные расписки представляют собой трехсторонние финансовые соглашения, по которым одна сторона (поручитель) гарантирует, что другая сторона (принципал, то есть сторона, приобретающая расписку) выполнит свои договорные обязательства перед бенефициаром (кредитором). Если принципал не выполняет обязательство, поручитель, которым обычно является профессиональный эмитент, выплачивает кредитору согласованную сумму, как это предусмотрено в самой расписке и в соответствии с ос-

новным договором между кредитором и принципалом. Подобно личным гарантиям, поручительства могут усилить финансовую защиту финансирующих сторон и других третьих лиц, имеющих дело с ММСП, но в отличие от личных гарантий они выдаются за плату, которая может сделать их приемлемым вариантом в основном для зрелых средних предприятий, которые могут обладать необходимыми финансовыми ресурсами для оплаты такой услуги. Гарантийные расписки позволяют ММСП увеличить свой оборотный капитал и повысить ликвидность для финансирования своей деятельности. Более того, гарантийные расписки могут помочь ММСП заключить договор, поскольку они обеспечивают другой стороне гарантию исполнения договора. В некоторых странах гарантийные расписки предлагаются для ММСП как более дешевый инструмент, чем гарантии. В других странах относительно высокая ставка взносов, взимаемых частными компаниями за выдачу расписок, делает их неподходящими инструментами для малых предприятий.

Основные особенности режима личных гарантий

106. Хотя некоторые страны приняли законодательство о личных гарантиях по кредитам для малых предприятий, в большинстве стран не существует какого-либо специального режима, и поэтому применяется общее законодательство о договорных гарантиях. Тем не менее некоторые элементы такого общего законодательства, например, защита гаранта или права и обязанности 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 нормы, касающиеся личных гарантий, а выделяются некоторые особенности правового режима, который обеспечивает защиту гаранта и в то же время гарантирует определенность для всех сторон соглашения.

a. Форма личной гарантии

107. Важно, в частности, для неопытных гарантов надлежащим образом оценивать риски, когда они соглашаются взять на себя обязательство погасить долги ММСП. В большинстве юрисдикционных систем законодательство напоминает гаранту о значении и последствиях его обязательств, налагая определенные формальные требования для обеспечения возможности принудительного исполнения гарантии, такие как письменная форма и подпись гаранта. В целях дальнейшего снижения рисков, связанных с дефицитом информации у гаранта, в некоторых юрисдикционных системах законодательство устанавливает дополнительные условия, например, прямое заявление об ответственности гаранта (т. е. использование таких формулировок, как «Я гарантирую» или «Я принимаю на себя ответственность» с подписью гаранта, стоящей непосредственно под ними) или нотариально заверенные документы (которые могут включать четкое ограничение суммы гарантии, чтобы гарант понимал существующий риск).

b. Права и обязанности сторон

i. Преддоговорная и договорная обязанность раскрывать информацию

108. В некоторых странах финансирующие стороны обязаны разъяснять гаранту условия гарантии, например, является ли она ограниченной (по сумме или сроку); каковы общие юридические и экономические риски, принимаемые на себя гарантом, в том числе приобретает ли бенефициар обеспечительное право в активах гаранта; покрывает ли гарантия сборы и расходы финансирующей стороны, связанные либо с основным обязательством, либо с принудительным исполнением гарантии, либо с тем и другим. Дополнительная информация, имеющая важное значение для надлежащей оценки гарантом финансовых рисков гарантии, может включать информацию о существовании любого обеспечительного права, предоставленного ММСП для подкрепления основного обязательства, и о таких финансовых параметрах ММСП, как его активы и любые долги.

Тот факт, что определенная информация может быть конфиденциальной, не влияет на обязанность предоставлять информацию, поскольку финансирующей стороне следует получить согласие ММСП на ее раскрытие. Общие принципы добросовестной договорной практики (см. п. 169) требуют, чтобы информация предоставлялась таким образом, чтобы она была понятной, а условия гарантии были сопоставимы с условиями, применяемыми другими финансирующими сторонами.

109. Гарант, имеющий личные связи с ММСП (например, гарант является членом семьи владельца или другом), может брать на себя более высокие риски в результате такой тесной связи с предприятием. Например, в некоторых странах законодательство о несостоятельности рассматривает требования гаранта, являющегося членом семьи, к неплатежеспособному ММСП как подчиненные требованиям других категорий кредиторов. Чтобы обеспечить понимание гарантами потенциальных рисков, связанных с гарантиями, в некоторых странах финансирующие стороны обязаны рекомендовать гаранту обратиться за независимой юридической и финансовой консультацией относительно последствий гарантии. В некоторых странах финансирующие стороны обязаны также удостовериться в том, что гаранты, имеющие личные связи с ММСП, получили независимую юридическую консультацию.

110. В отдельных странах гарантам напоминают о долгосрочном характере их обязательств и разрешают контролировать их подверженность риску путем получения в течение срока гарантии регулярных сообщений о состоянии гарантии, в том числе об эволюции основного обязательства и любых других связанных с ним дополнительных обязательствах (см. п. 115). При введении таких требований о периодическом раскрытии информации регулирующим органам рекомендуется учитывать их влияние на операционные издержки и на общую стоимость кредита. Например, хотя можно потребовать предоставлять определенную информацию бесплатно через разумные промежутки времени (например, ежегодно), финансирующие стороны могут иметь право взимать разумную плату за дополнительные отчеты, запрашиваемые гарантами.

111. Для усиления воздействия обязанность по раскрытию информации может быть дополнена обязанностью предупреждать о рисках для уведомления гаранта о любых обстоятельствах, которые могут привести гарантию в действие, например, о неисполнении со стороны ММСП. В некоторых юрисдикционных системах любое изменение условий основного обязательства, наносящее ущерб гаранту, не подлежит принудительному исполнению без прямого согласия гаранта.

ii. Характер и объем ответственности

112. Если ответственность гаранта является по своему характеру субсидиарной, финансирующая сторона должна сначала потребовать исполнения обязательств от ММСП, прежде чем требовать исполнения гарантии. Тем не менее, если установлена солидарная ответственность, финансирующая сторона может потребовать исполнения от ММСП или гаранта в пределах гарантии. Для обеспечения защиты целесообразно указать в законодательстве, существует ли презумпция субсидиарности или солидарности и могут ли стороны изменить такую презумпцию и, если могут, то какими средствами (на основе либо явного соглашения, либо поведения). Требование о прямом соглашении относительно характера ответственности может оказаться недостаточным для защиты гаранта, имеющего слабые переговорные позиции, от требований финансирующей стороны взять на себя определенную солидарную ответственность по долгу. Если более одного личного гаранта обеспечивает исполнение основного обязательства в соответствии с положением о солидарной ответственности, гаранты могут не осознавать, что в таких случаях финансирующая сторона может взыскать полную сумму долга с любого из гарантов, и такой гарант может попытаться взыскать часть этого платежа с других гарантов.

113. Субсидиарная ответственность сама по себе может также оказаться недостаточной для защиты гаранта от необоснованных требований об оплате, например, когда финансирующая сторона не предпринимает надлежащих попыток добиться исполнения обязательств от основного должника. Чтобы снизить такой риск, в законодательстве рекомендуется указать виды средств правовой защиты в отношении основного должника, которые должны быть исчерпаны, прежде чем требовать исполнения от гаранта. Такие средства правовой защиты могут включать, например, письменные уведомления, внесудебные требования, преследование должника в суде или неспособность обеспечить принудительное исполнение обязательств.

114. Что касается сферы охвата, то гарантия может охватывать только конкретную ссуду, однако она может охватывать также будущие ссуды, например, по возобновляемой кредитной линии. Гарантия, которая не ограничена одной ссудой, может быть особенно рискованной для гаранта, поскольку такой гарант, возможно, будет нести ответственность по нескольким кредитам ММСП перед одной и той же финансирующей стороной, не осознавая, что его личная ответственность возрастает. Кроме того, если гарантом выступает владелец ММСП, то он может также нести ответственность по ссудам, взятым ММСП даже после того, как предприятие перешло другому предпринимателю. Многие страны допускают неограниченные гарантии (в отдельных странах неограниченная ответственность допускается только в коммерческих отношениях), в то время как другие разрешают гарантии только с определенной максимальной суммой. В целях снижения рисков для гаранта во внутреннем законодательстве можно разъяснить, разрешены ли ограниченные и неограниченные гарантии и применяются ли особые требования (например, наличие явного соглашения между финансирующей стороной и гарантом) в случае неограниченных гарантий.

115. Наконец, ответственность гаранта может покрывать также дополнительные обязательства, например, проценты, начисленные по основному обязательству, ущерб в связи с неисполнением обязательств основным должником, расходы на средства правовой защиты финансирующей стороны в отношении основного должника. Для обеспечения того, чтобы гарант понимал последствия таких дополнительных обязательств, которые будет покрывать гарантия, преддоговорного раскрытия информации может быть недостаточно (см. п. 108). Поэтому, возможно, целесообразно обеспечить наличие дополнительных и конкретных механизмов. Например, в некоторых странах расходы на средства правовой защиты не покрываются гарантом, если это не согласовано сторонами. Гарант может также обладать договорными средствами защиты (например, продление срока действия обязательства основного должника), недоступными для основного должника. В целях ясности их можно определить в законодательстве и указать, можно ли отказаться от таких средств защиты и в какой степени.

Рекомендация 7

В целях содействия обеспечению осведомленности гарантов и финансирующих сторон ММСП об их правах и обязанностях, в законодательстве следует:

- а) предусмотреть, что условия гарантии должны быть изложены четко, понятно и в удобочитаемой форме; и
- б) установить требования к форме и содержанию гарантий, выполнение которых необходимо для придания гарантии юридической силы.

4. Системы кредитных гарантий⁵⁴

116. Во многих странах созданы системы кредитных гарантий в качестве ключевого политического инструмента для решения проблемы дефицита финансирования ММСП и, в частности, микро- и малых предприятий, которые обычно

⁵⁴ Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть возможность изменения заголовка на «Публичные системы кредитных гарантий» в соответствии с пунктами 118–130.

являются их основными бенефициарами. Такие системы позволяют снизить кредитные риски для финансовых учреждений, гарантируя полное или частичное погашение кредита, выданного ММСП, в случае неисполнения ММСП своих обязательств, обычно за оплату сбора финансовым учреждением или ММСП, или обоими. Выплата просроченной ссуды дает организации, предоставившей кредитную гарантию право требовать возмещение от ММСП (см. пп. 127–130). Системы кредитных гарантий могут также облегчить доступ ММСП к официальному кредиту, поскольку они либо устраняют, либо снижают необходимость предоставления обеспечения, которым ММСП может не располагать, что улучшает условия кредитования.

117. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) описывает четыре основных вида систем кредитных гарантий: i) публичные системы кредитных гарантий, когда гарантия оплачивается непосредственно из государственного бюджета, что обеспечивает высокое доверие банковского сектора к этой системе; ii) корпоративные системы гарантий, которые обычно учреждаются частным сектором (например, профессиональными или отраслевыми ассоциациями) и обычно предполагают участие банковского сектора; iii) системы взаимных гарантий, когда ММСП, 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 международных или региональных организаций, включая глобальные и региональные банки развития (такие как Всемирный банк, Азиатский банк развития, Африканский банк развития), когда часто сочетаются операции фонда гарантий и деятельность по оказанию технической помощи. В ряде стран были также созданы системы гарантий экспортных кредитов для поддержки предприятий, включая ММСП всех размеров и видов, ведущие трансграничную торговлю. Такие системы могут иметь различную природу — от государственных учреждений (например, банков) до публично-частных партнерств. С учетом цели настоящего Руководства в последующих пунктах основное внимание уделяется публичным системам кредитных гарантий, хотя некоторые соображения могут относиться и к другим типам гарантий.

118. Публичные системы кредитных гарантий являются одним из основных механизмов государственной поддержки для облегчения доступа ММСП к кредиту. Другие механизмы аналогичного масштаба включают программы прямого кредитования, механизмы, позволяющие использовать полученные ММСП кредиты в качестве предмета обременения при рефинансировании центральными банками, а также налоговые и процентные субсидии. Такие меры со стороны государств могут преследовать различные цели, например, сокращение дефицита финансирования ММСП, повышение производительности и благосостояния определенных групп предпринимателей или поддержание занятости. Основным мотивирующим фактором для прямой поддержки ММСП со стороны государства часто является внутренний или международный финансовый кризис или другие чрезвычайные события, негативно влияющие на способность рынка обеспечить кредитование ММСП. Несмотря на эти общие преимущества, в некоторых странах считается, что стоимость публичных кредитных гарантий превышает выгоды от кредитования ММСП.

119. В то же время публичные системы кредитных гарантий или другие публичные механизмы поддержки могут нарушить рыночное равновесие, особенно если существует реально функционирующий рынок кредитования ММСП, например, направляя средства в непродуктивные ММСП, продлевая существование компаний, которые следует ликвидировать, или же препятствуя диверсификации источников финансирования. Таким образом, они не заменяют эффективное рыночное кредитование. Публичные системы кредитных гарантий также сопряжены с рядом рисков, например, они 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 убытков по кредиту; создать возможность нецелевого расходования средств налогоплательщиков, из которых финансируются такие системы гарантий; и лишить микро- и малые предприятия стимулов для перехода в категорию средних предприятий, поскольку они больше не смогут претендовать на участие в публичных системах кредитных гарантий. 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 для устранения дефицита финансирования, который не могут покрыть частные механизмы кредитования.

а) Квалификационные критерии

120. Эффективные системы кредитных гарантий должны применять в отношении ММСП, кредитно-финансовых учреждений и кредитов ясные и прозрачные квалификационные критерии, которые должны быть общедоступными и регулярно пересматриваться. Прозрачность и ясность таких критериев также позволят государству избежать нецелевого использования государственных средств, выделенных на деятельность системы кредитных гарантий. Поддерживая прозрачность и ясность, государства должны тем не менее обладать определенной свободой действий, чтобы расширять квалификационные критерии для ММСП в случае финансового кризиса или других чрезвычайных ситуаций, влияющих на национальную экономику, чтобы большее число ММСП могло воспользоваться этой системой. Прозрачность и ясность также будут определять операции схемы кредитных гарантий. В соответствии с такими принципами и применимой нормативно-правовой базой системы кредитных гарантий могут осуществлять программы для подклассов компаний или разрабатывать перечень ММСП, не отвечающих требованиям на основе определенных критериев, которые также должны быть общедоступными.

121. Четкие квалификационные критерии для кредитно-финансовых учреждений могут отражать такие объективные показатели, как их способность обслуживать малые предприятия и управлять рисками. К числу кредитно-финансовых учреждений, отвечающих квалификационным критериям, обычно относятся коммерческие банки, банки развития, лицензированные кредитные учреждения или контролируемые небанковские поставщики финансовых услуг, кредитные кооперативы или некоммерческие организации, основной целью которых является поддержка развития малого бизнеса. 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.

б) Снижение рисков для финансовой системы

122. Публичные системы кредитных гарантий могут подвергать государства дополнительным фискальным рискам, поскольку у организации, предоставляющей гарантии, может не хватать средств, необходимых для обслуживания обязательств, вытекающих из задействованных гарантий, особенно во время кризисов. Поэтому важно, чтобы директивные органы, участвующие в принятии решения о создании системы кредитных гарантий, учитывали фискальные риски, связанные с такой системой, а также возможные бюджетные и другие меры по смягчению непредвиденных обязательств государства.

123. При создании системы кредитных гарантий государства могут использовать различные механизмы снижения рисков ее функционирования. Например, они могут потребовать от ММСП предоставления обеспечения, поскольку это демонстрирует приверженность погашению долга. Вместе с тем следует тщательно взвесить последствия такой политики, поскольку чрезмерные требования к обеспечению могут свести на нет цель гарантии. Учреждение, ответственное

за систему кредитных гарантий, и кредитно-финансовое учреждение могут совместно оценить риск неисполнения обязательства и установить соразмерное требование к обеспечению на уровне, который не препятствует ММСП подавать заявки на кредиты.

124. Одним из общепринятых способов ограничения риска морального ущерба для кредитно-финансовых учреждений является установление частичных гарантий, использующих коэффициент покрытия для определения процентной доли кредитного риска, покрываемой гарантиями системы кредитных гарантий. Такие механизмы должны быть хорошо продуманными, чтобы они могли обеспечить адекватную защиту кредитно-финансовых учреждений в случае неисполнения ММСП своих обязательств, а также имели стимулы для регулярного мониторинга показателей деятельности ММСП. Например, установление коэффициента покрытия на высоком уровне может быть привлекательным для кредитно-финансовых учреждений, однако такое решение, вероятно, не будет побуждать их к принятию мер по надлежащему контролю и мониторингу рисков, что может привести к принятию системой кредитных гарантий чрезмерно высоких рисков, тем самым создавая опасность для ее устойчивого функционирования. С другой стороны, если система кредитных гарантий принимает на себя лишь небольшую долю риска, то такая система может оказаться непривлекательной для финансовых учреждений. Государства, как правило, принимают решения относительно коэффициента покрытия с учетом стратегических потребностей. Сбалансированное распределение рисков между системой кредитных гарантий и кредитно-финансовым учреждением, безусловно, стимулировало бы последнее внимательно следить за результатами деятельности ММСП в части, касающейся кредитов.

с) Сборы

125. Сбор за предоставление 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. Поскольку сборы могут зависеть от размера ссуды, страны могут принять решение об установлении предельных размеров отдельных кредитов, гарантируемых в рамках системы гарантий.

126. Прозрачность ценовой политики помогает сделать систему кредитных гарантий привлекательной для ее потенциальных пользователей. При определении ставки сборов было бы логично обеспечить баланс между целями системы гарантий и ее финансовой устойчивостью. Сборы вместе с доходом, получаемым системой кредитных гарантий от инвестиционной деятельности и любых правительственных субсидий, должны покрывать затраты на проведение операций и возможные убытки системы кредитных гарантий. Максимальные размеры сборов, если таковые установлены, а также методы их расчета и корректировки должны быть достаточно гибкими, чтобы реагировать на понижение конъюнктуры или другие изменения экономических условий в стране. Например, в период острого кризиса некоторые государства вводили предельные размеры сборов, которые могут взиматься, или приостановили взимание сборов, чтобы смягчить воздействие кризиса на финансовое положение ММСП, пользующихся кредитными гарантиями.

d) Неисполнение обязательств ММСП и возмещение убытков по кредиту

127. Оперативные и прозрачные процедуры на случай неисполнения ММСП своих обязательств, включая рассмотрение требований кредитно-финансовых учреждений, играют ключевую роль в обеспечении эффективного функционирования системы кредитных гарантий, а также имеют принципиальное значение для формирования и поддержания доверия со стороны кредитующих учреждений к такой системе. В нормативно-правовой базе и заключаемых соглашениях указываются конкретные обстоятельства, при которых производятся выплаты по

системе кредитных гарантий, например, открытие производства по делу о несостоятельности в отношении ММСП или другие случаи неисполнения обязательств, такие как несвоевременное или частичное погашение ссуды, утрата или амортизация предмета обременения.

128. Четкие и прозрачные процедуры выплат по гарантии позволят избежать дорогостоящих споров между кредитно-финансовыми учреждениями и системами кредитных гарантий. Заключение соглашений между учреждением, ответственным за систему гарантий, и участвующим финансовым учреждением, в которых указываются условия для представления требований, максимальный размер невыплаченных процентов, покрываемый гарантией, и предельный срок для урегулирования требований, является первым шагом 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 кредиту, а также предлагается⁵⁵ оговорить максимальный срок после несовершения платежей, который не должен зависеть от возбуждения юридических процедур в отношении ММСП. Кроме того, желательно включить в соглашение положение о необходимости представления подробного письменного разъяснения в случае отклонения требования.

129. Наконец, необходима ясность в отношении прав системы кредитных гарантий после осуществления платежа по гарантии. Общий юридический принцип состоит в том, что права или требования кредитно-финансового учреждения к ММСП 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 прямо предусмотрено, что система кредитных гарантий может воспользоваться таким правом, не дожидаясь получения финансовым учреждением выплаты любых других сумм, не покрываемых гарантией. Признание имеющей исковую силу суброгации публичных систем кредитных гарантий является необходимой предпосылкой для эффективного предоставления учреждению, ответственному за систему кредитных гарантий, возможности вступать в договорную позицию кредитно-финансового учреждения без необходимости отдельной уступки прав последнего.

130. Если система кредитных гарантий предоставляет только частичные гарантии, то требование к неплатежеспособным ММСП могут иметь и система, и кредитно-финансовое учреждение. Для повышения эффективности в соглашении можно указать, несут ли финансовое учреждение или система кредитных гарантий, или же обе стороны ответственность за взыскание долга с ММСП. Чтобы максимизировать результат, системе кредитных гарантий, возможно, целесообразно поручить эту задачу финансовому учреждению, поскольку финансовые учреждения, как правило, обладают различными средствами для получения информации о своих клиентах и могут быть в значительной степени заинтересованы в возврате долга. В некоторых государствах кредитно-финансовое учреждение даже обязано выступать в качестве представителя системы кредитных гарантий на этапе принудительного исполнения.

5. Оценка кредитоспособности ММСП

131. Ключевым элементом любого кредитного соглашения является решение финансирующей стороны о том, предоставлять или не предоставлять кредит заемщику. Соображения должной осмотрительности требуют, чтобы финансирующие стороны правильно оценивали кредитоспособность заемщика, т. е. уровень риска и способность погасить кредит. Оценка кредитного риска ММСП мо-

⁵⁵ The World Bank and FIRST Initiative, 2015, Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs, p. 22.

жет быть сложной и дорогостоящей в сопоставлении с размерами ссуды, особенно в случае микро- и малых предприятий, данные о которых, при их наличии, не всегда могут быть точными или надежными.

132. В целях выравнивания информационного дисбаланса Группа двадцати и ОЭСР рекомендуют⁵⁶ а) развивать информационные инфраструктуры для оценки кредитного риска, обеспечивающие точную оценку риска при финансировании малых предприятий; б) обеспечить, насколько это возможно и целесообразно, стандартизацию информации о кредитных рисках и сделать ее доступной для соответствующих участников рынка и директивных органов, в) сделать информацию о кредитных рисках доступной на международном уровне для стимулирования трансграничной деятельности малых предприятий и их участия в глобальных производственно-сбытовых цепочках. В некоторых странах на основе нормативно-правовой базы были созданы механизмы обмена информацией, которые охватывают многочисленные и взаимодополняющие источники и через которые финансирующие стороны могут собирать информацию о потенциальном заемщике, перед тем как предоставить кредит. Это позволяет им правильно оценить кредитоспособность ММСП и любой потенциальный кредитный риск. Инструменты, описанные в последующих пунктах, служат примером того, как можно выровнять информационный дисбаланс.

а) Кредитная отчетность

133. Ключевую роль в выравнивании информационного дисбаланса играют системы кредитной отчетности, поскольку они позволяют собирать и распространять финансовую информацию о потенциальных заемщиках, что позволяет финансирующим сторонам оценить характерные особенности, прошлое поведение, историю погашения кредитов и текущую задолженность ММСП. Это может способствовать снижению затрат финансирующих сторон на обеспечение должной осмотрительности и привести к снижению процентных ставок для ММСП. Тем не менее кредитная отчетность может иметь меньшее значение для оценки кредитоспособности ММСП в контексте долгосрочных отношений, когда взаимодействие между финансирующей стороной и ММСП с течением времени позволяет первой собирать информацию, необходимую для оценки кредитоспособности последнего. В этом случае кредитная отчетность скорее будет не основным источником информации, а может играть дополнительную роль для заполнения любых остающихся пробелов.

134. 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, а также другими публичными учреждениями и организациями. В обоих случаях услуги часто 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. физических лиц или коммерческих предприятий, к которым относятся такие данные). В последние годы некоторые частные поставщики услуг по кредитной отчетности предлагают также дополнительные услуги, например создание баз данных о кредитных рисках. Базы данных о кредитных рисках обеспечивают сбор анонимной информации, уделяя особое внимание данным о текущей коммерческой деятельности заемщиков, а не их кредитной истории. Они обмениваются информацией о кредитоспособности среднего заемщика в группе с одинаковыми показателями и позволяют строить статистические модели.

⁵⁶ G20 and OECD, High Level Principles on SME Financing, 2015, p. 6.

135. Международный комитет по кредитной отчетности (МККО)⁵⁷ отмечает отсутствие во многих странах специального законодательства, регулирующего коммерческую кредитную отчетность⁵⁸. В некоторых случаях этот пробел могут восполнить некоторые положения правовых режимов отчетности по потребителским кредитам. Тем не менее не все такие положения могут быть применимы к коммерческой кредитной отчетности с учетом различного контекста. Например, информация, необходимая для оценки риска по коммерческим сделкам, обычно включает значительно больше данных о платежах и финансовых показателях, чем требуется для индивидуальных потребителей. Кроме того, защита конфиденциальности субъектов данных может быть менее актуальной в случае информации по коммерческим кредитам, и соответствующие положения могут не иметь отношения к ММСР.

136. 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 ММСР. К их числу относятся, например, а) обязательства по отчетности; б) доступ к услугам кредитной отчетности; и с) качество данных. Как отмечалось ранее, при формировании кредитной истории женщины-предприниматели часто сталкиваются с большими препятствиями, чем мужчины. В некоторых странах у них может не быть официальных документов, удостоверяющих личность⁵⁹ (поскольку требования в отношении получения таких документов могут быть более обременительными для женщин, чем для мужчин), или они могут не иметь счета в официальном финансовом учреждении или кредитной карты (см. также п. 23), что может препятствовать принятию касающейся их информации во внимание поставщиками услуг по кредитной отчетности. Созданию эффективной системы кредитной отчетности для ММСР может содействовать нормативно-правовая база, которая устраняет такие препятствия и помогает женщинам создавать свою кредитную историю.

i) Обязательства по отчетности

137. В настоящее время, по-видимому, не существует стандартных требований, применяемых в различных юрисдикционных системах в отношении представления ММСР финансовой информации публичным ведомствам или другим органам. Во многих странах не предусмотрено никаких обязательств по отчетности, а в других странах требуемая информация часто является недостаточной для надежной оценки кредитоспособности предприятий. Хотя снижение административного бремени, связанного с отчетностью, может содействовать созданию и росту ММСР на начальных этапах, это не способствует представлению кредитной отчетности и, следовательно, доступу к кредиту. Отсутствие обязательных требований к отчетности может также препятствовать применению малыми предприятиями надлежащей практики финансовой отчетности, которая, в противном случае, отвечала бы их интересам как средство демонстрации их приверженности подотчетности и прозрачности их операций, что помогало бы им привлекать инвестиции по мере их дальнейшего развития. Более того, в тех случаях, когда ММСР 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. Как отмечалось ранее, с учетом того, что наличие общедоступных данных (например, в отношении оборотного капитала или потребностей в капитале) по малым

⁵⁷ Международный комитет по кредитной отчетности (МККО) создан в 2009 году и является постоянной структурой Всемирного банка для установления международных стандартов и издания рекомендаций по кредитной отчетности.

⁵⁸ ICCR, World Bank, Facilitating SME financing through improved credit reporting, 2014, p. 20.

⁵⁹ Организация Объединенных Наций признала важность удостоверений личности для содействия социальному и экономическому развитию, включая доступ к кредиту, в ЦУР 16.9, которая требует обеспечить к 2030 году наличие у всех людей законных удостоверений личности, включая свидетельства о рождении. См. <https://sdgs.un.org/ru/goals>.

предприятиям может способствовать улучшению их рыночной репутации как в Руководстве ЮНСИТРАЛ по ПОО, так и в Руководстве ЮНСИТРАЛ по регистру предприятий (см. пп. 64 и 70), государствам рекомендуется поощрять добровольное представление малыми предприятиями финансовых данных в соответствующие органы.

138. 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 ММСП финансовой отчетности. Многие ММСП действительно обеспокоены тем, что раскрытие финансовых и иных коммерческих данных может нанести ущерб их конкурентоспособности, открыв конкурентам доступ к конфиденциальной информации. Чтобы в равной степени учитывать потребности кредиторов, такая правовая база должна обеспечивать баланс между правом ММСП защищать свое «ноу-хау» и правом кредиторов собирать, анализировать и распространять данные, связанные с кредитованием.

ii) Доступ к услугам по кредитной отчетности

139. Публичные и частные поставщики услуг по кредитной отчетности обслуживают разных бенефициаров. Поэтому доступ к их услугам может регулироваться разными правилами. Базы данных о кредитных рисках часто создаются ассоциациями финансовых учреждений, корпораций по гарантированию кредитов и других сторон с аналогичными интересами, и доступ к их услугам могут иметь только их члены.

140. Как правило, следует разрешать ММСП получать доступ к своим собственным данным для исправления или обновления их по мере необходимости. Кроме того, как отмечает Всемирный банк⁶⁰, нормативно-правовая база в отношении кредитной отчетности должна обеспечивать, чтобы доступ к данным основывался на беспристрастных правилах и чтобы все пользователи как частных, так и публичных услуг имели доступ к информации на одинаковых условиях, установленных для данного вида услуг (например, плата за доступ или доступ к той же информации). Могут быть предусмотрены исключения из этого принципа недискриминации в зависимости от цели конкретного поставщика услуг по кредитной отчетности. Например, те публичные поставщики услуг по кредитной отчетности, которые созданы в основном для поддержки функций банковского надзора и повышения доступности и качества кредитных данных для контролируемых посредников, могут оказывать услуги только регулируемым финансовым учреждениям.

iii) Качество данных

141. Краеугольным камнем эффективного функционирования системы кредитной отчетности является высокое качество данных. Качество данных считается высоким, когда уместные, точные, актуальные и достаточные данные — как негативные, так и позитивные — собираются на систематической основе из надежных, надлежащих и доступных источников и хранятся в течение достаточно длительного срока. Неточные данные могут привести к необоснованному отказу в кредите, высоким затратам на заимствование и другим нежелательным последствиям для ММСП, поставщиков данных (включая банки, финансовые учреждения и коммерческие компании) и поставщиков услуг по кредитной отчетности. Точность данных зависит от того, как проводится сбор — обычно через получение информации о выданных кредитах и заключенных договорах (см. п. 144) — и как поставщики услуг по кредитной отчетности обрабатывают полученные необработанные данные, с тем чтобы превратить их в конечные продукты, которыми смогут воспользоваться финансирующие стороны.

⁶⁰ World Bank, General Principles for Credit Reporting, 2011, p. 42.

142. 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, а также любые ограничения в отношении возможных оснований для дискриминации (например, по признаку расы, пола, языка) и любые ограничения в отношении срока, в течение которого данные могут храниться. Для эффективности системы кредитной отчетности эти требования должны быть применимы как к поставщикам данных, так и к поставщикам услуг по кредитной отчетности.

143. На качество данных влияет точность и надежность информации, представляемой ММСП в процессе взаимодействия с поставщиками данных. Поэтому ММСП следует предоставить право оспаривать точность и полноту их собственных данных, с тем чтобы такие жалобы были рассмотрены, а ошибки исправлены.

b) Дополнительные источники соответствующей информации⁶¹

144. Наиболее распространенными источниками данных о кредитоспособности ММСП являются банки и другие небанковские финансовые учреждения, которые наиболее часто выступают кредиторами малых предприятий. В число других возможных источников данных и информации могут входить такие коммерческие структуры, как факторинговые и лизинговые компании и торговые кредиторы.

145. Чтобы компенсировать ограниченность или неадекватность информации из всех этих источников, учреждения публичного сектора, например учреждения, которые по закону уполномочены получать, хранить и предоставлять для публичного пользования определенную коммерческую информацию, могут представлять собой дополнительный и ценный источник информации. Среди прочего, они могут предоставлять официальные идентификационные данные по ММСП, данные, позволяющие провести анализ поведения ММСП (например, информацию о несостоятельности) и финансовую информацию. Регистры обеспечительных прав или регистры, выполняющие аналогичную функцию, могут предоставлять информацию о регистрации уведомления о возможном существовании обеспечительного права в активах, которые ММСП могут использовать в качестве обеспечения по кредиту.

146. Вместе с тем предоставление доступа к информации публичных учреждений требует обеспечения баланса между содействием оценке кредитоспособности ММСП и защитой закрытых или конфиденциальных данных, касающихся ММСП, раскрытие которых может потребовать согласия ММСП для предотвращения посягательств на неприкосновенность их частной жизни или нарушения других прав. В этом отношении успешная практика требует принятия законодательства или нормативных актов, в которых разъясняется: а) могут ли и какими данными обмениваться публичные учреждения и на каких условиях; б) могут ли финансовые учреждения или поставщики услуг по кредитной отчетности повторно использовать доступные данные, если таковые имеются, в коммерческих целях; и с) какие специальные положения применимы для защиты конфиденциальности ММСП.

c) Альтернативные данные

147. Когда ММСП или их клиенты используют облачные услуги, общаются с помощью своих мобильных устройств или смартфонов, участвуют в социальных сетях, продают или покупают на платформах электронной торговли, отправляют посылки, совершают электронные платежи, заключают онлайн-сделки или

⁶¹ Поскольку «Альтернативные данные» (пп. 147 и 148) также являются дополнительным источником информации о кредитоспособности ММСП, Комиссия для обеспечения большей ясности, возможно, пожелает рассмотреть возможность пересмотра этого подзаголовка и использовать, например, формулировку «Объединение имеющейся информации».

управляют своей дебиторской и кредиторской задолженностью и ведут бухгалтерский учет в режиме онлайн, они создают так называемые «цифровые следы», то есть отслеживаемую информацию об их поведении в интернете и общении. В последние годы такие следы (именуемые также «альтернативными данными»)⁶², приобретают все большее значение с точки зрения кредитной отчетности. Расширение использования альтернативных данных может облегчить доступ к кредиту, особенно для работающих в неформальном секторе малых предприятий, которые не имеют кредитных досье или имеют «очень тонкое кредитное досье». Альтернативные данные могут оказаться также полезными для финансирующих сторон, поскольку они позволяют дать 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 предприятия.

148. Тем не менее во многих странах отсутствие надлежащей нормативно-правовой базы для защиты прав лиц, генерирующих такие альтернативные данные, может привести к ненадлежащему использованию этих данных в форме, например, представления неточных данных, нарушения конфиденциальности или же несанкционированного сбора или использования персональных данных и нарушения прав интеллектуальной собственности. Например, данные социальных сетей часто собираются без согласия ММСП, что может привести к их ненадлежащему 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 ММСП. В целях обеспечения эффективного и прозрачного использования альтернативных данных международные экспертные форумы⁶³ выступают за реформы внутреннего законодательства 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 нормативным актам и избежать потенциальной дискриминации.

Рекомендация 8

Для того, чтобы финансирующие стороны могли точнее оценить кредитоспособность потенциальных ММСП-заемщиков, в законодательстве следует:

- a) установить нормативно-правовую базу для создания и функционирования публичных или частных коммерческих систем кредитной отчетности; и
- b) указать характер и объем обязательств по отчетности в отношении таких систем.

⁶² Глобальное партнерство для финансовой инклюзивности (ГПФИ) определяет в качестве «альтернативных» данные, полученные в результате более широкого использования цифровых инструментов и информационных систем. См. GPFI, 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.gpfi.org.

⁶³ The Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI), Use of Alternative Data to Enhance Credit Reporting (сноска 63 выше), p. 6.

6. Урегулирование споров

149. Между ММСП и финансирующими сторонами могут возникать споры по различным аспектам их операций, включая чрезмерные комиссии или процентные ставки, использование определенных продуктов (например, кредитных карт, лизинга и т. д.), отклонение запросов на выдачу кредита или некачественные финансовые консультации. Обеспокоенность тем, что может быть трудно прийти к мирному решению и что сторонам придется участвовать в длительных, дорогостоящих и сложных процедурах, которые обычно дороже суммы кредита, может лишить ММСП и финансирующие стороны желания заключить сделку.

150. Стимулировать ММСП осуществлять заимствование, а поставщиков финансовых услуг предоставлять кредиты ММСП можно в том случае, если им будет предоставлена возможность выбирать из множества судебных и внесудебных механизмов урегулирования споров тот, который они считают наиболее подходящим для своих нужд и характера потенциального спора. Хотя внесудебные механизмы, как утверждается, часто позволяют разрешать споры, которые могут возникнуть между ММСП и финансирующими сторонами, своевременно и с относительно низкими затратами, судебные разбирательства также являются вполне адекватным механизмом. Во многих странах созданы суды по требованиям на незначительные суммы или введены упрощенные процедуры, в рамках которых используются неофициальные слушания, упрощенные правила доказывания и в целом более упрощенные правила. Правила процедуры, разработанные для требований на незначительные суммы, обычно ограничивают возможности для переноса слушаний непредвиденными и исключительными обстоятельствами, упрощают обеспечение исполнения договора и позволяют сторонам представлять самих себя. Некоторые страны ограничили использование экспертных заключений (и разрешение на представление таких заключений должно быть получено заблаговременно) и разрешили суду рассматривать иск без слушания, если стороны согласны. Если же требуется слушание, слушания проводятся неофициально. В других странах упрощенные процедуры позволяют проводить слушания по телефону и посредством видеоконференций, а также позволяют подавать иски в электронном формате. Сокращая количество процедурных этапов и сохраняя расходы соизмеримыми с суммой спора после неисполнения обязательства ММСП-заемщиком, суды по требованиям на незначительные суммы могут обеспечить оперативное взыскание суммы кредита за относительно небольшое количество этапов, что, в свою очередь, может повысить готовность финансирующих сторон кредитовать ММСП. Упрощенные процедуры суда по требованиям на незначительные суммы делают их также доступным методом урегулирования споров для ММСП, которые могут не обладать финансовыми средствами и навыками для ведения обычных судебных разбирательств.

а) Внесудебные механизмы

151. Для эффективного урегулирования споров между ММСП и поставщиками финансовых услуг во внесудебном порядке во многих государствах законы или нормативные акты обычно предусматривают два не исключających друг друга варианта: а) внутренние процедуры рассмотрения жалоб, применяемые поставщиками финансовых услуг; и б) внешние компенсационные механизмы. ММСП могут принять решение прибегнуть либо к одному, либо к обоим вариантам, но, как правило, будут использовать внешние компенсационные механизмы, если они не удовлетворены результатом внутренней процедуры рассмотрения жалоб. Передовая практика применения обеих систем позволяет обеспечить, чтобы они были доступны по разумной цене, были независимыми, справедливыми, подотчетными, своевременными и эффективными и чрезмерно не обременяли ММСП. Следует отметить, что, хотя внутренние процедуры рассмотрения жалоб доступны также для средних предприятий, некоторые внешние компенсационные механизмы могут быть доступны только для микро- и малых предприятий (см. п. 154).

i) *Внутренние процедуры рассмотрения жалоб*

152. Успешная практика применения внутренних механизмов рассмотрения жалоб требует установления минимальных стандартов внутренних процедур рассмотрения жалоб для поставщиков финансовых услуг, предлагающих аналогичные услуги (включая банки и другие финансирующие стороны), на уровне, который не является чрезмерно обременительным для более мелких поставщиков, но тем не менее обеспечивает адекватную защиту ММСП. Такие стандарты, как минимум, должны содержать четкую информацию об основаниях, по которым ММСП могут подать жалобу, и по каким каналам. Передовая практика также стимулирует поставщиков финансовых услуг, располагающих достаточными ресурсами, обеспечивать специально адаптированные каналы для предпринимателей с особыми потребностями, например, для неграмотных или говорящих только на местных диалектах. Эффективные внутренние процедуры рассмотрения жалоб требуют также, чтобы поставщики финансовых услуг подтверждали получение жалобы без неоправданной задержки и информировали ММСП о максимальном сроке, в течение которого они дадут окончательный ответ и который не должен превышать максимальный срок, установленный для внешнего компенсационного механизма. Наконец, если существуют внешние компенсационные механизмы, то на протяжении всего процесса рассмотрения жалоб ММСП должны получать информацию о возможности обратиться за компенсацией также и к этим механизмам.

ii) *Внешние компенсационные механизмы*

153. Как отмечалось выше, хотя обращение к внутренним процедурам рассмотрения жалоб не является обязательным, ММСП могут сначала попытаться урегулировать свой спор с помощью таких внутренних средств, прежде чем обращаться к таким внешним компенсационным механизмам, как финансовый омбудсмен, 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 рассмотрению жалоб клиентов.

154. Финансовый омбудсмен не только расследует и разрешает споры между финансирующими сторонами и ММСП (хотя его решения часто не являются обязательными для сторон), но может также оказывать предпринимателям поддержку в плане предотвращения споров посредством различных инициатив — от регулярной коммуникации до организации консультативных групп и тематических встреч. Во многих странах омбудсмен обслуживает как индивидуальных потребителей, так и микро- и малые предприятия, поскольку они обычно сталкиваются с одними и теми же проблемами и нуждаются в одинаковой защите в своих спорах с банками и другими финансовыми посредниками. Чтобы определить право предприятия на доступ к услугам финансового омбудсмана, государства обычно используют такие критерии, как число сотрудников или годовой оборот, установленные на уровне, который фактически исключает средние предприятия.

155. Когда финансирующая сторона и ММСП хотят свести конфликт к минимуму, подходящим механизмом, который поможет им сохранить нормальные отношения, является медиация. Медиация является добровольным, неформальным и гибким механизмом, более оперативным, чем судебное разбирательство, и дает сторонам возможность понять точку зрения друг друга и выработать индивидуальное решение. Как нейтральная третья сторона, медиатор будет содействовать диалогу между ММСП и финансирующей стороной для урегулирования спора таким образом, чтобы потребности и интересы обеих сторон были удовлетворены. С учетом своей роли медиатор не имеет права навязывать сторонам обязательное решение. *Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международной коммерческой медиации и международных мировых соглашениях, достигнутых*

в результате медиации (2018 год)⁶⁴ содержат согласованные на международном уровне правила, применимые также в контексте споров между финансирующими сторонами и ММСП, которые могут помочь государствам в реформировании и модернизации законодательства о медиации. В некоторых странах существуют специальные службы по банковской медиации, которые либо могут предлагать конкретные услуги для малых предприятий, либо являются открытыми для предприятий любых размеров (включая ММСП) и организационно-правовой формы. Банковская медиация особенно хорошо подходит для малых предприятий, 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. Как уже отмечалось⁶⁵, преимущества банковской медиации часто выходят за рамки отдельных кредитных дел. Финансирующим сторонам и ММСП можно рекомендовать сначала прибегнуть к медиации и банковской медиации (где она доступна), прежде чем рассматривать такие варианты урегулирования споров, как арбитраж.

156. Если спор не может быть урегулирован путем переговоров и требует формального урегулирования, предпочтительным вариантом по сравнению с судебным разбирательством может быть ускоренный арбитраж, особенно в случае споров по кредитам на небольшие суммы, поскольку он предусматривает ускоренные процедуры и является более эффективным с точки зрения затрат времени и средств. Хотя арбитраж подчиняется процессуальным правилам, адаптируемым к потребностям сторон, и обеспечивает гибкость в отношении сроков и места проведения слушаний, арбитраж является состязательным разбирательством, которое требует привлечения адвоката, а иногда и других экспертов. В зависимости от суммы спора это может оказаться дорогим и непривлекательным вариантом для ММСП. С другой стороны, арбитражные решения являются окончательными и могут быть аннулированы по решению суда только в узко определенных обстоятельствах. Законодательные и договорные тексты ЮНСИТРАЛ по международному коммерческому арбитражу⁶⁶ представляют собой всеобъемлющий свод правил для оказания помощи государствам в разработке и укреплении внутреннего арбитражного режима и содействия арбитражным учреждениям в разработке правил арбитражного разбирательства.

б) Урегулирование споров в режиме онлайн

157. Чтобы расширить доступ ММСП к механизмам урегулирования споров, государства и региональные организации все активнее поддерживают использование механизмов урегулирования споров в режиме онлайн, которые можно применять как к внутренним процедурам рассмотрения жалоб, так и к внешним компенсационным механизмам. Механизмы урегулирования споров в режиме онлайн (УСО) — 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, в рамках форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) создан Совместный механизм по урегулированию трансграничных

⁶⁴ Типовой закон доступен на всех шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Международная коммерческая медиация»

⁶⁵ OECD (authored by L. Cusmano), Credit mediation for SMEs, 2013, p. 29.

⁶⁶ Тексты ЮНСИТРАЛ, имеющие значение в контексте Руководства, включают *Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже* (1985 год) с изменениями, принятыми в 2006 году; *Правила ускоренного арбитража ЮНСИТРАЛ* (2021 год); и *Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ* (2010 год) с пунктом 4 статьи 1, принятым в 2013 году, и пунктом 5 статьи 1, принятым в 2021 году. Тексты доступны на всех шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — Раздел «Тексты и их статус — Международный коммерческий арбитраж»

споров между предприятиями в режиме онлайн⁶⁷ в целях оказания малым предприятиям помощи в урегулировании 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 методов разработки и использования таких механизмов могут служить *Технические комментарии ЮНСИТРАЛ по урегулированию споров в режиме онлайн* (2017 год)⁶⁸.

7. Реализация прав

158. Следующим шагом после установления судом или арбитражным судом неисполнения обязательств должником будет обеспечение исполнения решения о возмещении кредитору причитающихся сумм. Своевременные, предсказуемые и доступные процедуры реализации договорных прав важны как для обеспеченных, так и для необеспеченных обязательств. В случае обеспеченных обязательств кредиторы обычно получают возмещение за счет поступлений от продажи активов должника. Некоторые правовые системы могут также разрешать кредитору приступить к реализации прав в отношении должника, не исполняющего обязательства, без необходимости вынесения судом решения по существу дела. В различных юрисдикционных системах существует широкий спектр подходов к внесудебной реализации прав.

159. В разделе 2 выше (об обеспеченных сделках) подчеркивалась важность эффективных процедур реализации прав для режима обеспеченных сделок, облегчающего кредитование ММСП в отношении как движимого, так и недвижимого имущества (см. пп. 80 и 90). Сложные процедуры могут негативно сказаться на доступе ММСП к кредиту. Например, финансирующая сторона может быть обязана подавать иск в суд или другой орган, чтобы добиться признания своего обеспечительного права, а также конфискации и реализации предмета обременения в соответствии со строгими правилами и под надзором публичного должностного лица⁶⁹. Наличие эффективных и экономичных механизмов реализации прав, включая внесудебные процедуры (как это предусмотрено в *Типовом законе*), вероятно, будет стимулировать финансирующие стороны осуществлять кредитование с учетом активов ММСП. *Типовой закон* устанавливает условия в отношении порядка применения финансирующими сторонами процедур реализации прав во внесудебном порядке, чтобы свести к минимуму любые риски их неправомерного использования (ст. 77–80)⁷⁰. Возможность применения внесудебных процедур в соответствии с *Типовым законом* предназначена для ускорения обращения взыскания на предмет обременения и, таким образом, для снижения стоимости кредитования. Это не препятствует доступу должника к судебным органам, если принудительное взыскание со стороны кредитора не соответствует законодательству.

160. Следует отметить, что на варианты реализации прав финансирующей стороны в отношении обеспеченных обязательств могут повлиять другие законы, помимо законодательства об обеспеченных сделках. Например, некоторые за-

⁶⁷ APEC Collaborative Framework for Online Dispute Resolution of Cross-Border Business-to-Business Disputes – Endorsed, 2019/SOM3/EC/022. Available at www.apec.org/SELI/Overviewin.

⁶⁸ *Технические комментарии ЮНСИТРАЛ по урегулированию споров в режиме онлайн* (2017 год) доступны на всех официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Урегулирование споров в режиме онлайн».

⁶⁹ *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам*, гл. VIII, п. 1.

⁷⁰ *Практическое руководство ЮНСИТРАЛ* (сноска 29 выше), п. 304.

коны могут ограничивать создание обеспечительных прав в предметах домашнего обихода либо могут ограничивать изъятие личных активов или сумму, на которую может быть реализовано обеспечительное право в таких активах. Вопрос о том, должны ли определенные категории активов, такие как основные личные активы или предметы домашнего обихода, быть освобождены от принудительного исполнения, является политическим вопросом для каждого государства. *Типовой закон* не отменяет этих положений (ст. 1(6)). Финансирующие стороны могут соблюдать такие исключения, если они прозрачно изложены в законодательстве.

8. Поддержка ММСП, испытывающих финансовые затруднения

161. Эффективный и действенный режим несостоятельности облегчает доступ к кредиту не только в результате реорганизации⁷¹ и поддержки методов внесудебной реструктуризации задолженности до открытия производства, но и за счет обеспечения перераспределения ресурсов для продуктивного использования с помощью соответствующих механизмов проверки жизнеспособности предприятия и оперативной ликвидации нежизнеспособных предприятий.

162. Ключевым элементом любой поддержки ММСП, испытывающих финансовые затруднения, являются различные варианты реструктуризации задолженности, предусмотренные в рамках эффективного и действенного режима несостоятельности. Тем не менее, хотя затраты на реструктуризацию можно снизить за счет использования технологий (например, искусственного интеллекта и больших данных), ММСП, которые столкнулись с финансовыми трудностями, обычно не имеют ресурсов для покрытия затрат на реструктуризацию, включая расходы на услуги профессиональных консультантов. Поэтому многие жизнеспособные малые предприятия принуждаются к банкротству из-за того, что на раннем этапе возникновения их финансовых трудностей они не имеют подходящих вариантов реструктуризации. Эффективная система реструктуризации может не только способствовать сохранению жизнеспособных ММСП, но также позволит избежать почти неизбежных убытков и затрат, которые несут финансирующие стороны, подающие иски в ходе ликвидационного производства, что обеспечит максимальную выгоду для кредиторов, владельцев предприятий и экономики в целом. Кроме того, такая система может также способствовать эффективному управлению просроченными кредитами и предотвращению накопления таких кредитов на балансах банков, что ограничивает возможности банков по предоставлению кредитов ММСП. Не все виды финансирования, предоставляемого ММСП в рамках режима реструктуризации до открытия производства, будут полезны для обеспечения долгосрочной жизнеспособности предприятия. При оценке целесообразности финансирования до открытия производства ММСП следует рассмотреть условия любых предлагаемых финансовых сделок до открытия производства, чтобы оценить, будут ли они ограничивать ММСП в проведении реорганизации, если возникнет необходимость в возбуждении производства по делу о несостоятельности (см. п. 164). Примерами сделок до открытия производства, которые могут при некоторых обстоятельствах помешать успешной реорганизации, являются сделки, в которых стороне, обеспечивающей финансирование до открытия производства, предоставляется обеспечительный интерес (или аналогичное право удержания) во всех активах ММСП, или сделки, в которых финансирующая сторона требует передачи таких активов финансирующей стороне для обратной передачи в аренду ММСП.

⁷¹ Термин «реорганизация» означает процедуру, с помощью которой финансовое благополучие и жизнеспособность предприятия должника могут быть восстановлены и деловые операции предприятия могут быть продолжены за счет применения различных методов, которые могут предусматривать списание долгов, пересмотр сроков погашения задолженности, преобразование задолженности в акции и продажу предприятия (или его частей) в качестве функционирующей хозяйственной единицы.

Механизмы, предусматриваемые законодательством о несостоятельности

163. Части первая и вторая *Руководства ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности* (2004 год)⁷², хотя и не учитывают конкретно потребности ММСП, содержат полезные рекомендации относительно создания системы поддержки доступа ММСП к кредиту. Например, готовность финансирующих сторон предоставлять кредиты может быть выше, если существуют прозрачные и определенные нормы, касающиеся а) режима требований и признания их прав и требований, возникающих в соответствии с другим законодательством, помимо законодательства о несостоятельности, например законодательством об обеспеченных сделках⁷³; б) режима договоров, по которым как должник, так и его контрагент еще не полностью выполнили свои соответствующие обязательства⁷⁴; и с) осуществления прав на зачет, существующих в соответствии с другим законодательством, помимо законодательства о несостоятельности⁷⁵. Кроме того, финансирующие стороны могут быть дополнительно заинтересованы в предоставлении кредита после открытия производства по делу о несостоятельности, если применимые нормы устанавливают приоритет для нового финансирования, предоставленного после открытия производства по делу о несостоятельности (по крайней мере, перед обычными необеспеченными кредиторами), и позволяют предоставлять обеспечительное право как в необремененных активах, так и в уже обремененных активах⁷⁶. Наконец, ускоренная процедура судебного утверждения плана реструктуризации, согласованного между должником и кредиторами, также может стимулировать кредиторов к участию в таких переговорах⁷⁷.

164. *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности для микро- и малых предприятий* («Руководство для законодательных органов») предназначено для рассмотрения уникальных обстоятельств микро- и малых предприятий⁷⁸. Особенно актуальны в этом контексте положения, касающиеся нового финансирования, неформальной реструктуризации и ранних механизмов спасения. В *Руководстве для законодательных органов* рекомендуется содействовать получению новых финансовых средств микро- и малыми предприятиями, находящимися в затруднительном финансовом положении, до открытия производства по делу о несостоятельности с целью спасения предприятий и предотвращения несостоятельности и создавать для этого стимулы. Такие стимулы должны включать надлежащую защиту лиц, обеспечивающих такое финансирование (по меньшей мере за счет предоставления им более высокого приоритета по сравнению с обычными необеспеченными кредиторами), и тех сторон, права которых могут быть затронуты предоставлением такого финансирования⁷⁹.

165. В *Руководстве для законодательных органов* признается также важность неофициальных переговоров о реструктуризации задолженности. Государствам

⁷² *Руководство для законодательных органов* доступно на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Несостоятельность».

⁷³ *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности* (2004 год), рекомендации 3, 4 и 188.

⁷⁴ Там же, рекомендации 69–86.

⁷⁵ Там же, рекомендация 100.

⁷⁶ Там же, рекомендации 63–68.

⁷⁷ Там же, рекомендации 160–168.

⁷⁸ *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности для микро- и малых предприятий* (2021 год). Оно опубликовано также в качестве части пятой *Руководства ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности* и предназначено не для замены, а для дополнения рекомендаций, содержащихся в других частях *Руководства ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности*. *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности микро- и малых предприятий* доступно на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Несостоятельность».

⁷⁹ Там же, рекомендация 107.

рекомендуется обеспечить надлежащие стимулы для привлечения кредиторов к участию в неофициальных переговорах о реструктуризации задолженности (например, в отношении налоговых льгот, исключения сделок, вытекающих из неофициальных переговоров о реструктуризации, из процедуры расторжения сделок)⁸⁰. Государствам рекомендуется также выявлять и устранять препятствия для проведения неофициальных переговоров по реструктуризации задолженности, которые могут быть результатом, например, положений, которые создают обязательство подавать заявление об открытии официального производства по делу о несостоятельности в течение определенного срока после наступления определенных событий, или положений законодательства о несостоятельности, касающихся расторжения сделок, заключенных в течение определенного срока до подачи заявления о несостоятельности⁸¹. Кроме того, при проведении неофициальных переговоров по реструктуризации задолженности рекомендуется также оказывать институциональную поддержку (такую, как привлечение компетентного публичного или частного органа для содействия переговорам)⁸².

166. Кроме того, *Руководство для законодательных органов* предусматривает создание механизмов для раннего предупреждения микро- и малых предприятий о признаках финансовых затруднений, повышения финансовой и деловой грамотности среди управляющих и владельцев микро- и малых предприятий и расширения доступа к профессиональной консультативной помощи⁸³. В *Руководстве для законодательных органов* выделяются три механизма, которые могут быть особенно полезны в плане раннего спасения микро- и малых предприятий. Во-первых, государства или частные субъекты могут создать инструментарий для раннего оповещения, с тем чтобы выявлять обстоятельства, которые могут привести к несостоятельности, и сообщать предприятиям о необходимости принятия безотлагательных мер. Во-вторых, следует разработать образовательный инструментарий для микро- и малых предприятий с целью повышения грамотности и закрепления навыков в финансовых вопросах и вопросах управления предприятиями (см. также п. 178). И наконец, следует содействовать облегчению доступа микро- и малых предприятий к профессиональным консультативным услугам относительно возможной реструктуризации или по вопросам, связанным с открытием производства по делу о несостоятельности, которые могут предоставляться публичными или частными организациями⁸⁴.

Рекомендация 9

В целях удовлетворения финансовых потребностей ММСП в условиях несостоятельности законодательство должно отражать такие существующие международные стандарты, как *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности* и *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности для микро- и малых предприятий*.

9. Прозрачность и другие виды справедливой практики кредитования

167. Справедливые условия договора и деловая практика являются основой доверия в коммерческих отношениях. Стороны, занимающие равные позиции на переговорах, обычно приходят к взаимоприемлемым договоренностям, однако более слабые стороны, как это может быть в случае с ММСП, имеющими дело с поставщиками финансовых услуг, могут столкнуться с невыгодными стандартными условиями договора. Во многих правовых системах законодательство предусматривает меры, чтобы предотвратить или смягчить последствия неправомерного использования одной стороной слабости другой стороны. Хотя во

⁸⁰ Там же, рекомендация 105 и соответствующий комментарий.

⁸¹ Там же, рекомендация 104 и соответствующий комментарий.

⁸² Там же, рекомендация 106 и соответствующий комментарий.

⁸³ Там же, рекомендация 103.

⁸⁴ Там же, рекомендация 103 и соответствующий комментарий.

внутреннем законодательстве важно предусмотреть нормы в отношении несправедливых договорных условий и практики, любые такие нормы должны обеспечивать баланс между защитой ММСП от возможных злоупотреблений, с одной стороны, и обеспечением исполнения финансовых договоров в качестве стимула для финансирующих сторон ссужать деньги ММСП, с другой стороны (см. также п. 7). Гарантии от злоупотреблений должны служить для защиты законных ожиданий ММСП, но не должны служить им предлогом для того, чтобы избегать погашения своих долгов или отказываться от своих обязательств. Надлежащий баланс является вопросом политики и часто будет зависеть от состояния внутреннего кредитного рынка страны.

а) Прозрачность

168. ММСП обычно не обладают достаточными ресурсами или знаниями для проведения тщательного анализа рынка и сравнения условий кредитования. Поэтому для обеспечения доступа ММСП к кредиту необходима прозрачная информация, предоставляемая финансирующими сторонами потенциальным ММСП-заемщикам. Прозрачность 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. Особенно актуальны два аспекта прозрачности: четкие и прозрачные условия кредитных продуктов и услуг; и наличие достаточной информации для ММСП о различных способах получения доступа к кредиту (см. пп. 178 и 181).

169. В большинстве юрисдикционных систем к различным стандартным 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, финансирующие стороны могут быть обязаны раскрывать информацию в установленной форме, включая стандартизированные методы отображения сборов. При раскрытии информации следует выделить ключевые характеристики кредита, такие как условия доступа, риски для заемщика и ограничения, чтобы побудить ММСП обратить на них внимание. Прозрачность цен на финансовые услуги, методов расчета финансовых затрат или оценки риска инвестиционных продуктов особенно важна, чтобы избежать ситуаций, когда истинная стоимость кредита неочевидна (например, из-за того, что ММСП-клиенты не понимают фактическую процентную ставку в течение срока действия кредита, взятого по «фиксированной» ставке, или из-за сложной структуры комиссионных). Среди прочего, международные форумы экспертов⁸⁵ рекомендуют обязать кредиторов ММСП, включая микрофинансовые организации, применять стандартные формулы ценообразования (с соответствующими стандартами раскрытия информации), а также стандартные графики погашения. Такая ясность позволяет ММСП принимать обоснованные решения и обеспечивает им определенную степень защиты от безответственной практики кредитования, которая может привести к чрезмерной задолженности ММСП, и в то же время сводит к минимуму риски нецелевого использования кредитов ММСП. В то же время четкие договорные условия выгодны также финансирующим сторонам, поскольку они повышают доверие к ним на рынке, побуждая ММСП к заключению финансовых сделок.

170. Прозрачность и раскрытие информации очень важны и в сделках между ММСП и небанковскими учреждениями, поскольку в некоторых странах от поставщиков цифровых финансовых услуг, деятельность которых не регулируется (например, финтех-компании), может не требоваться раскрытия конкретных условий в отношении данного продукта, например условий кредита, которые могут быть неполными или неясными; годовой процентной ставки; комиссии

⁸⁵ World Bank Group, Promoting digital and innovative SME financing (сноска 5 выше), p. 72.

по сделке, что может привести к тому, что ММСП по незнанию будут платить более высокие комиссии, чем ожидалось. Поэтому участники международных экспертных форумов рекомендуют государствам обязывать также небанковские учреждения раскрывать информацию в четкой и понятной форме для малых предприятий, которые зачастую не обладают достаточной финансовой грамотностью⁸⁶. Не менее важно, чтобы поставщики цифровых финансовых услуг раскрывали информацию о технологии, используемой для поддержки работы онлайн-платформ, и, в частности, о любых значительных изменениях в аппаратных или программных компонентах, которые могут негативно повлиять на способность ММСП получать доступ к своим данным или выполнять цифровые операции.

Рекомендация 10

В целях обеспечения осведомленности ММСП об их правах и обязанностях, законодательство должно предусматривать, что финансирующие стороны представляют ММСП условия кредитного соглашения в ясной, понятной и разборчивой форме.

b) Другие виды справедливой практики кредитования

i) Заключение договоров

171. В некоторых странах справедливый режим в отношении ММСП может требовать, чтобы в процессе заключения договора финансирующая сторона предоставляла полную информацию о различных видах кредита, подходящих для ММСП, и их последствиях для предприятия, а также разъясняла значение договорных условий, в частности технических и финансовых условий, например касающихся процентных ставок, таким образом, чтобы они были понятны и сопоставимы с условиями, используемыми другими финансирующими сторонами. Чтобы гарантировать, что ММСП смогут оценить все потенциальные неблагоприятные условия, положения, напечатанные мелким шрифтом, иногда требуют специального согласия со стороны ММСП-заемщика. Кроме того, в некоторых странах финансирующие стороны предоставляют 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. В случае отклонения заявки ММСП на получение кредита применимые законы или нормативные акты могут требовать, чтобы финансирующая сторона изложила причины отказа в ясной и понятной форме.

ii) Договорные условия

172. Вследствие ограниченной финансовой грамотности многие ММСП могут быть не способны увидеть или полностью осознать последствия неблагоприятных договорных условий и могут стать жертвами злоупотреблений со стороны финансирующих сторон, которые используют в своих интересах их более сильную переговорную позицию. В целях борьбы с недобросовестной договорной практикой некоторые страны распространили на ММСП нормы внутреннего законодательства, которые защищают более слабых лиц, заключающих договоры со сторонами, имеющими более сильную переговорную позицию, в том числе по финансовым сделкам. В таком законодательстве может быть указано, что считается малым предприятием, и могут определяться параметры, по которым договорное условие может быть признано несправедливым, например, чрезмерно высокие процентные ставки за просроченный платеж, несправедливые положения о прекращении действия договора или крайне невыгодные определения событий, означающих неисполнение обязательств. В других странах справедливые договорные условия обеспечиваются с помощью политических мер, принимаемых центральными банками, или же добровольных кодексов поведения или

⁸⁶ Ibidem.

стандартов практики для финансовой отрасли, устанавливающих нормы справедливого кредитования. Хотя такие инструменты могут быть более жесткими, чем нормативные или правовые стандарты, и обеспечивать высокий уровень защиты малых предприятий, они не могут служить альтернативой надлежащему и эффективному законодательству, которое устанавливает обязательства финансирующих сторон.

173. Всемирный банк обобщил успешную практику защиты прав потребителей финансовых услуг, которая может применяться к микропредпринимателям и малым предприятиям, поскольку они часто сталкиваются с теми же проблемами защиты прав потребителей, что и физические лица⁸⁷. Такая успешная практика предполагает, что законодательство должно запрещать несправедливые условия в стандартных финансовых договорах, а в случае их использования предусматривать, что такие условия будут считаться недействительными и не имеющими юридической силы. Кроме того, любую двусмысленность в стандартном договоре следует толковать против стороны, предложившей такое двусмысленное условие, что приводит к более благоприятному толкованию для ММСП, как более слабой стороны договора. В этой связи справедливость условия договора, особенно если такое условие является нефинансовым, будет оцениваться не изолированно, а с учетом других условий договора. При определении типов положений, которые законодательство объявляет несправедливыми и, следовательно, недействительными или не имеющими силы, законодатели и директивные органы, возможно, пожелают принять во внимание потенциальное влияние чрезмерно ограничительного подхода на доступность кредита. Наконец, государства могут также защищать малые предприятия, устанавливая законодательные ограничения на определенные ставки и сборы, предусматриваемые в договоре: например, в некоторых странах в применимом законодательстве или нормативных актах установлены предельные уровни ставок в случае неисполнения заемщиком обязательств по платежам.

Рекомендация 11

В законодательстве следует определить как формальные требования, так и требования к содержанию, необходимые для обеспечения действительности кредитного соглашения.

10. Электронная среда

174. Законодательная база в отношении краудфандинга через платформу главным образом основывается на регулятивных мерах или законодательстве, выходящих за рамки того, что можно рассматривать в качестве общего коммерческого права. Например, обязанность платформы защищать данные своих пользователей рассматривается в законодательстве о защите данных; обязательства «знать своих клиентов» определяются в общем банковском законодательстве; а в отношении операторов платформы может применяться законодательство о противодействии отмыванию денежных средств и финансированию терроризма. Нормы коммерческого или договорного права, применимые в данном контексте, прежде всего включают законодательство, обеспечивающее заключение, действительность и исковую силу договоров, заключенных с помощью электронных средств. В этой связи в законодательных текстах ЮНСИТРАЛ по электронным сделкам, цифровым идентификационным данным и удостоверительным услугам⁸⁸ могут предлагаться соответствующие решения, уместные для разных правовых традиций и для государств, находящихся на разных уровнях экономического развития.

⁸⁷ World Bank, Good Practices for Financial Consumer Protection, 2017.

⁸⁸ Все тексты ЮНСИТРАЛ, облегчающие использование электронных средств для ведения коммерческой деятельности, доступны на шести официальных языках Организации Объединенных Наций по адресу <https://uncitral.un.org/ru> — раздел «Тексты и их статус — Электронная торговля».

175. Например, *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле* (1996 год) (ТЗЭТ) содержит положения, которые устанавливают одинаковый режим для информации в бумажной и электронной форме, а также обеспечивают юридическое признание электронных операций и процедур согласно основополагающим принципам недискриминации в отношении использования электронных средств, функциональной эквивалентности электронных и бумажных записей и технологической нейтральности⁸⁹. *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях* (2001 год) (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) (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. Кроме того, *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об использовании и трансграничном признании управления идентификационными данными и удостоверяющих услуг* (2022 год) призван устранить различные препятствия на пути более широкого использования систем управления идентификационными данными и удостоверяющих услуг, в том числе в трансграничном контексте.

176. Для некоторых технологических разработок, которые поддерживают новые способы заключения договоров и управления договорами, в основном посредством приложений, использующих искусственный интеллект, или вводят нетрадиционные договорные механизмы (например, смарт-контракты⁹⁰ или роботов-консультантов⁹¹), может потребоваться дополнительное разъяснение юридических аспектов. Использование таких новых методов заключения договоров может поставить вопросы об их действительности, обязательном характере, 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 решения⁹².

177. Следует отметить, что ряд стран создали юридически и нормативно защищенную среду (именуемую в практике «нормативные песочницы») для тестирования в установленные сроки и под контролем регулирующих органов новых продуктов и услуг, разработанных финтех-компаниями (в том числе в отношении краудфандинга через платформу), с целью определения возможности их вы-

⁸⁹ 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.

⁹⁰ 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.

⁹¹ Роботы-консультанты — это онлайн-платформы, на которых применяются алгоритмы для формирования портфелей клиентов и управления ими.

⁹² Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос об исключении этого предложения, поскольку его потребуется переработать после того, как Руководство будет принято и издано с учетом продвижения работы Рабочей группы IV по автоматизированному заключению договоров.

пуска на массовый рынок. Песочницы позволяют регулирующим органам выявлять любые риски, связанные с такими инновациями, и принимать новые или же совершенствовать действующие законы или нормативные акты, чтобы лучше устранять такие риски. Некоторые страны, например, приняли законодательство, облегчающее создание нормативных песочниц в качестве ключевого элемента своей внутренней финтех-системы. Нормативные песочницы выгодны и для финтех-компаний, поскольку они могут получать рекомендации от регулирующих органов о том, как ориентироваться в нормативно-правовой среде и получать разрешение на использование новых продуктов.

С. Другие меры по расширению доступа ММСП к кредиту: финансовая грамотность

178. Важным практическим методом облегчения доступа ММСП к кредиту является повышение их финансовой грамотности, 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 ММСП полностью осознавали преимущества и последствия предоставления обеспечительного права в своих активах и юридические требования, связанные с соглашением об обеспечении (например, как создать обеспечительное право, права и обязанности праводателя, реализация прав). Кроме того, ММСП могут потребоваться более обширные знания для того, чтобы умело работать в своей бизнес-среде и повышать свою способность соблюдать требования о раскрытии деловой и финансовой информации или учитывать другие информационные ожидания участников финансового рынка. Например, предприятиям на начальных этапах их жизненного цикла могут потребоваться знания о том, каким образом выявлять рынки, внедрять соответствующие методологии расчета затрат, совершенствовать методы бухгалтерского учета или обеспечивать соблюдение правительственных постановлений. Более зрелым предприятиям, возможно, потребуется улучшить свою внутреннюю организацию или качество процессов и продуктов (от проведения регулярного технического обслуживания своего оборудования до внедрения систем сертификации качества своей продукции или производственных процессов) или же 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 кредиту. Поэтому финансовое образование может быть дополнено программами, направленными на укрепление управленческого и технического потенциала ММСП. Наконец, в странах, где существуют внешние компенсационные механизмы для финансовых споров (см. пп. 153–156), ММСП часто не знают, что они могут урегулировать свои споры с финансирующими сторонами с их помощью. Поэтому ММСП, имеющие право на использование компенсационных механизмов, могут получить пользу от обучения по вопросам сферы их применения и методов функционирования (таким, как подача и рассмотрение требований, процесс принятия решений), что может также стать дополнительным стимулом для получения доступа к финансовым услугам.

179. Доступ ММСП к кредиту облегчает не только финансовая грамотность: не менее важно обеспечить развитие потенциала финансирующих сторон, с тем чтобы они надлежащим образом оценивали финансовые потребности ММСП и специфику кредитования малых предприятий. Им необходимо знать, какие виды финансовых продуктов предлагать и как решать проблемы, с которыми сталкиваются ММСП в связи с обращением к финансирующим сторонам, подготовкой необходимой документации и соблюдением соответствующих критериев. Это прежде всего относится к финансирующим сторонам, обслуживающим женщин-

предпринимателей, многие из которых имеют ограниченный доступ к информации и ограниченные финансовые знания в начале предпринимательской деятельности. Наконец, укрепление потенциала имеет ключевое значение для оказания содействия регулирующим органам в применении новых законов и нормативных актов, касающихся финансирования ММСП, в целях оказания помощи финансовым учреждениям в их соблюдении и обеспечения надлежащего надзора.

1. Укрепление потенциала ММСП

180. 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 ММСП любых размеров и видов (т. е. независимо от того, являются ли они физическими или юридическими лицами). Эти стратегии могут быть ориентированы 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 микро- и малые предприятия. В некоторых странах финансовое образование ММСП осуществляется в рамках более широких стратегий, направленных на расширение доступа к финансовым услугам или увеличение занятости в официальном секторе.

181. Эффективные стратегии на страновом уровне могут осуществляться по таким различным каналам, как формальное образование в школах или университетах или же специальные правительственные программы, которые могут предлагаться в партнерстве с частным сектором или университетами (например, университетские центры ММСП). Такие стратегии обычно охватывают общие элементы финансовой грамотности, а также вопросы, связанные с наращиванием потенциала ММСП для взаимодействия с финансирующими сторонами, например, информация 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 информация о том, как выполнить требования для получения кредита. Долгосрочная устойчивость таких стратегий зависит от выделения достаточных средств, но также от предоставления диагностических средств для оценки потребностей ММСП в повышении грамотности и надлежащего мониторинга и оценки результатов осуществления стратегии.

182. В дополнение к правительственным стратегиям на местном и страновом уровне могут осуществляться другие инициативы, координируемые отраслевыми организациями и профсоюзами, финансовым сектором или неправительственными организациями (НПО). Например, фондовые биржи и участники рынка капитала могут реализовывать программы помощи малым и средним предприятиям в получении доступа к источникам долгосрочного финансирования. Программы обучения и наставничества могут помочь этим предприятиям повысить уровень финансовой грамотности, чтобы облегчить возможный листинг на публичном рынке акций в будущем.

183. 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. Другие страны, признавая серьезные проблемы, с которыми сталкиваются ММСП 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 тре-

бует 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 ММСП количество платных инициатив было ограничено. Следует отметить, что как реализуемые правительствами стратегии, так и инициативы, координируемые частным сектором, часто выигрывают от инструментов и программ, которые разрабатываются международными организациями или сетями и которые отражают передовой мировой опыт.

2. Укрепление потенциала финансирующих сторон

184. Для того, чтобы финансирующие стороны лучше понимали, какие финансовые потребности существуют у ММСП, а также как заключать с ними прибыльные сделки, в некоторых странах принимаются меры по сокращению информационного разрыва между финансирующими сторонами и малыми предприятиями на основе содействия их непосредственному взаимодействию в рамках информационных кампаний и программ посредничества и поиска партнеров. В более общем плане финансирующие стороны должны лучше понимать те сектора, в которых работают ММСП, и то, каким образом оценивать кредитные заявки с учетом особенностей этих секторов; определять лучших клиентов для обслуживания; проводить анализ рынка для оптимизации предлагаемых продуктов и услуг, включая разработку новых продуктов и услуг, специально предназначенных для ММСП или отдельных групп ММСП; развивать культуру продаж и каналы сбыта, а также надлежащие стратегии управления рисками для поддержания жизнеспособных ММСП в сложные моменты их жизненного цикла.

185. Как отмечалось ранее, важно, чтобы финансирующие стороны получали руководящие указания (например, в виде кодексов поведения, инструктажа, обучения) по передовой практике кредитования ММСП, с тем чтобы они могли контролировать свои риски без снижения защиты ММСП. Например, финансирующие стороны должны уметь эффективно консультировать ММСП по наиболее подходящим продуктам с учетом их потребностей и финансового положения, контролировать их ссуды, чтобы устранять риск неисполнения обязательств, и оперативно реагировать, предлагая подходящие решения, когда ММСП испытывают затруднения с оплатой. Они также должны быть готовы к проведению правовых реформ, которые вводят новые инструменты для доступа ММСП к кредиту. Например, если страна принимает закон об обеспеченных сделках, соответствующий *Типовому закону* (см. пп. 74–80), финансирующие стороны должны создать потенциал для понимания новой правовой среды, а также определить и структурировать сделки с использованием движимого имущества в качестве предмета обременения, которые становятся экономически рентабельными благодаря такой правовой среде. Это может предусматривать расширение опыта в области проведения надежной оценки активов, предлагаемых ММСП в качестве предмета обременения, что обеспечивает основу для подготовки рациональных прогнозов относительно того, сколько можно получить от предмета(предметов) обременения в случае неисполнения обязательства. Сложность определения стоимости движимого имущества, предлагаемого ММСП в качестве предмета обременения, поскольку их восстановительная стоимость (с точки зрения ММСП) может быть намного выше, чем фактическая рыночная стоимость, или поскольку такие активы могут не продаваться на данном рынке на регулярной основе, может лишить финансирующие стороны стимулов предоставлять кредиты ММСП.

186. В некоторых юрисдикционных системах поставщики финансовых услуг 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 более длительный срок обработки кредитной

заявки, однако они гарантируют, что финансирующие стороны действуют в наилучших интересах заемщика. Повышение осведомленности финансирующих сторон о применении практики ответственного кредитования также в их сделках с ММСП вполне может стать еще одним элементом укрепления потенциала финансирующих сторон.

187. Инициативы по укреплению потенциала финансирующих сторон могут быть организованы под эгидой центральных регулирующих органов или соответствующих правительственных органов и могут охватывать программы обучения для лиц, отвечающих за департаменты по вопросам ММСП, включая обучение инструкторов, взаимное обучение и консультационные услуги. Поставщикам финансовых услуг следует также разработать свои внутренние программы (например, семинары или программы обучения на рабочем месте), чтобы обеспечить регулярное повышение квалификации и навыков персонала.

188. Как и в случае с финансовой грамотностью для ММСП, международные организации предлагают поддержку в целях повышения способности финансирующих сторон обслуживать ММСП в рамках мероприятий по оказанию технической помощи, включая очные и онлайн-семинары, стажировки руководителей филиалов, сотрудников по вопросам кредитования и других сотрудников по всем соответствующим аспектам кредитования ММСП, 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 более мелкие предприятия, каким образом обеспеченные сделки могут облегчить доступ к кредиту по разумной цене.

3. Укрепление потенциала регулирующих органов

189. Ведущую роль в облегчении доступа ММСП к кредиту играют регулирующие и надзорные органы. Они должны быть в состоянии создавать и поддерживать благоприятную среду для кредитования ММСП, включая поощрение конкуренции между финансовыми учреждениями в деле обслуживания ММСП и корректировку режима регулирования в соответствии с правовыми реформами, которые стимулируют доступ к кредиту. Например, если какая-либо страна принимает законодательство об обеспеченных сделках, соответствующее *Типовому закону* (см. п. 185), то регулирующие и надзорные органы должны понимать новую правовую среду и оценивать потенциальные риски, связанные со сделками с движимыми активами, чтобы определить, следует ли им адаптировать, и каким образом, действующие нормативные руководства с учетом изменившейся правовой среды и снижения в результате таких рисков. 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.

190. Таким образом, чтобы адекватно реагировать на многочисленные потребности финансового сектора, регулирующие органы должны обладать разнообразными навыками и способностью быть в курсе событий. Поэтому для поддержки регулирующих органов государства могут создать механизмы, 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 вы-

воде на рынок новых финансовых продуктов или после проведения законодательных и нормативных реформ особенно эффективным подходом является разработка технических руководств. Нормативные песочницы предоставляют регулирующим органам защищенную среду (см. п. 177), в которой они могут учиться обращению с новыми видами продуктов и категориями кредиторов, в частности, связанными с финтех компаниями, и развивать навыки по адаптации существующей нормативной базы к меняющимся потребностям финансового сектора. 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 изучить конкретные темы. Международные организации также могут 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 и объединению усилий с государствами и региональными организациями, предлагая техническую помощь и программы консультаций, адаптированные к потребностям конкретной страны или региона.

Рекомендация 12

Государствам следует и далее усиливать правовые и политические меры по поддержке доступа ММСП к кредиту соответствующими программами и мероприятиями по повышению правовой и финансовой грамотности ММСП и укреплению потенциала финансирующих сторон и регулирующих органов.