



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
28 July 2021
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Рабочая группа I (ММСП)
Тридцать шестая сессия
Вена, 4–8 октября 2021 года

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

Записка Секретариата

Содержание

Стр.

Введение.	3
Приложение	
I. Доступ к кредитам для ММСП и возникающие в связи с этим трудности.	5
А. ММСП и важность доступа к кредитам	5
В. Трудности, с которыми сталкиваются ММСП в связи с доступом к кредитам . .	8
1. Начало предпринимательской деятельности	9
2. Рост.	13
3. Зрелость.	18
II. Расширение доступа к кредитам посредством совершенствования юридической и иной инфраструктуры.	20
А. Обзор инициатив по улучшению доступа к кредитам для ММСП	20
1. Глобальный уровень	21
2. Региональный уровень	22
3. Национальный уровень.	24
В. Кредитование под обеспечение	25
1. Движимые активы в качестве предмета обременения.	25
2. Недвижимые активы в качестве предмета обременения.	31
С. Личные поручительства по займам ММСП.	33
D. Системы кредитных гарантий	39
E. Кредитная отчетность	45



F.	Меры защиты ММСП, в особенности микро- и малых предприятий	51
G.	Помощь в реструктуризации кредитов ММСП, находящихся в тяжелом финансовом положении.	54
H.	Финансовый омбудсмен и другие компенсационные механизмы	57
I.	Цифровые финансовые услуги.	60
III.	Укрепление потенциала для ММСП и финансирующих сторон.	65
1.	Инициативы по укреплению потенциала для ММСП	65
2.	Инициативы по укреплению потенциала для финансирующих сторон	67

Введение

1. Настоящий документ заменяет документ A/CN.9/WG.I/WP.119/Add.1, подготовленный в качестве добавления к документу [A/CN.9/WG.I/WP.119](#), в котором в форме аннотированного содержания освещаются темы, которые Рабочая группа могла бы рассмотреть в рамках будущего текста («будущий текст») о доступе к кредитованию для микро-, малых и средних предприятий (ММСП). В настоящем документе показывается, каким образом в этом будущем тексте могут быть рассмотрены все темы, затронутые в документе [A/CN.9/WG.I/WP.119](#), и предлагается пересмотренная последовательность их обсуждения.

2. Проект будущего текста приводится в приложении после настоящего раздела «Введение» и некоторых предварительных соображений относительно цели этого текста, предполагаемого круга читателей и метода работы. Рабочая группа, возможно, пожелает обсудить эти предварительные соображения, а также рассмотреть вопрос о том, является ли предложенный Секретариатом подход целесообразным для подготовки будущего текста.

1. Цель

3. Цель будущего текста состоит в том, чтобы дать руководящие указания по принятию или реформированию внутренней правовой базы в интересах упрощения доступа ММСП к кредитам, в том числе с учетом трудностей, с которыми в настоящее время сталкиваются многие ММСП во всем мире и с которыми они будут и впредь сталкиваться как следствие пандемии коронавирусной инфекции (COVID-19). Именно поэтому в будущем тексте будут также указаны новые области, в которых государства могли бы принять регулятивные меры или законодательные акты для того, чтобы упростить доступ ММСП к кредитованию, и будут обсуждены соответствующие политические и оперативные инициативы, позволяющие обеспечить эффективность законодательных мер по сокращению количества препятствий для доступа ММСП к кредитам.

2. Предполагаемый круг читателей

4. Будущий текст будет предназначен как для государств, которые не располагают специальной правовой базой, поддерживающей доступ ММСП к кредитам, так и для государств, стремящихся модернизировать свое действующее законодательство в целях облегчения доступа ММСП к кредитованию, в том числе на транснациональной основе. Помимо национальных законодателей и лиц, ответственных за разработку соответствующей политики, которые представляют все географические регионы и правовые традиции, будущим текстом могут воспользоваться также и международные организации, неправительственные организации (НПО), торговые палаты и другие ассоциации заинтересованных сторон, в том числе активно участвующие в улучшении правовой базы для обеспечения доступа ММСП к кредитам.

5. На своей пятидесят второй сессии в 2019 году Комиссия согласилась с тем, что подготовленные секретариатом материалы должны быть в надлежащей мере основаны на положениях *Типового закона ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* (см. документ [A/74/17](#), п. 192(a)). В то же время от пользователей будущего текста не требуется хорошего знания Типового закона в полном объеме. Необходимо обеспечить, чтобы пользоваться будущим текстом и полагаться на содержащиеся в нем рекомендации могли даже те, кто не знаком с предусмотренным в Типовом законе режимом, который регулирует кредитование под обеспечение при использовании движимых активов в качестве предмета обременения.

3. Метод работы

6. В соответствии с подходом, применявшимся Рабочей группой V ЮНСИТРАЛ при разработке упрощенного режима несостоятельности для микро- и малых предприятий, тема кредитования под обеспечение при

использовании движимых активов в качестве предмета обременения будет рассматриваться на основе существующей правовой базы ЮНСИТРАЛ по этой теме. Речь идет о *Типовом законе об обеспеченных сделках* (2016 год); *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* (2007 год) и *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам: Дополнение, касающееся обеспечительных прав в интеллектуальной собственности* (2010 год); *Руководстве ЮНСИТРАЛ по созданию Регистра обеспечительных прав* (2013 год); а также о *Руководстве ЮНСИТРАЛ по принятию* (2017 год) и *Практическом руководстве по Типовому закону* (2019 год). В будущем тексте будут упоминаться и рассматриваться те рекомендации и принципы, содержащиеся в этих документах, которые имеют наиболее тесное отношение к облегчению доступа ММСП к кредитованию.

7. Аналогичным образом, в разделы будущего текста, касающиеся личного поручительства и помощи в реструктуризации задолженности, будут включены перекрестные ссылки на *Рекомендации по вопросам законодательства о несостоятельности микро- и малых предприятий* (принятые Комиссией в ходе пятьдесят четвертой сессии в 2021 году) и на проект комментария к *Рекомендациям по вопросам законодательства* (принятый Комиссией в принципе).

Приложение

I. Доступ к кредитам для ММСП и возникающие в связи с этим трудности

A. ММСП и важность доступа к кредитам

Важная роль ММСП в мире

1. ММСП составляют подавляющее большинство всех различных видов предприятий во всех регионах. На их долю приходится около 55 процентов валового внутреннего продукта (ВВП) в странах с развитой экономикой и 35 процентов в странах с развивающейся экономикой¹. Во всем мире они составляют более 90 процентов предприятий (в некоторых странах — около 90 процентов внутреннего промышленного сектора)², а если принимать во внимание как формальные, так и неформальные ММСП, то они обеспечивают 60–70 процентов общей занятости³. Хотя в глобальной экономике на долю ММСП приходится почти две трети рабочих мест, ММСП играют еще более значительную социально-экономическую роль с точки зрения создания рабочих мест в странах с низким уровнем дохода, где этот показатель может достигать до 95 процентов⁴. Как уже отмечалось⁵, такие предприятия предлагают молодежи, женщинам и представителям уязвимых групп, включая мигрантов, этнические меньшинства и инвалидов, возможности для получения работы или проявления предпринимательских способностей и тем самым играют решающую роль с точки зрения увеличения доходов 40 процентов населения мира, приходящихся на долю представителей беднейших слоев. Согласно прогнозам Всемирного банка, для трудоустройства молодежи, которая выйдет на рынок труда в ближайшие 15 лет, потребуется около 600 млн рабочих мест. Неудивительно, что правительства ряда стран в этой связи признали первостепенную роль ММСП в создании рабочих мест.

*Характерные черты ММСП и трудности, с которыми они сталкиваются*⁶

2. Поскольку используемые для определения ММСП критерии различаются в зависимости от экономических, правовых, политических и социальных условий каждого государства и поскольку в некоторых странах не имеется никаких четких критериев, отсутствует и международное стандартизированное определение ММСП. Так, для определения и классификации ММСП чаще всего используются такие критерии, как число сотрудников, товарооборот и активы, также применяются и другие переменные параметры, например формализация, количество лет работы и первоначальный объем инвестиций⁷. В конечном итоге каждая страна определяет свои собственные параметры. С учетом этих различий между государствами в законодательных текстах ЮНСИТРАЛ о ММСП не содержится

¹ WTO, World Trade Report 2016, (2016), p. 18.

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

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

⁴ Ibid., p. 13.

⁵ UNDESA, Micro, Small and Medium-Sized Enterprises (MSMEs), and their role in achieving the Sustainable Development Goals, pp. 4 and 22.

⁶ С учетом того, что диапазон ММСП может начинаться от мелкого семейного коммерческого образования до более крупного предприятия с несколькими наемными работниками (например, в Европейском союзе в эту категорию входят предприятия, в которых работают до 250 человек), Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли сконцентрировать внимание в будущем тексте о доступе ММСП к кредитам на всех ММСП или же только на микро- и малых предприятиях (МСП).

⁷ IFC, MSME Country Indicators 2014: Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises, (2014), p. 5 et seq.

определений каждой категории ММСП, поскольку государства будут применять эти тексты в соответствии со своими собственными определениями.

3. Несмотря на различия по характеру и размеру, в широком смысле можно выделить некоторые возможные черты, присущие ММСП. К ним относятся следующие⁸: а) малый размер и часто семейный характер; б) небольшое количество наемных работников или их отсутствие, а также трудности с их наймом и удержанием; в) зависимость от родственных связей в вопросах заимствования средств или распределения риска; г) ограниченность доступа к капиталу; д) сложный доступ к банковским услугам; е) непропорциональное воздействие установленных правил (например, процедуры и стоимость регистрации предприятия); ж) ограниченность доступа к рынкам (для микро- и малых предприятий часто доступны только местные рынки); з) ограниченность доступа к официальным механизмам урегулирования споров; и) сложность разграничения активов: банкротство предприятия часто создает прямые последствия для личного и семейного имущества; к) незащищенность от финансовых трудностей; и л) сложность передачи или продажи предприятия.

4. Что касается непосредственно доступа ММСП к кредитам, то могут быть высказаны два соображения, связанные с вышеуказанными характерными особенностями. Во-первых, для многих ММСП, особенно микро- и малых предприятий, с точки зрения активов часто не делается разграничения между предпринимателем и его предприятием или же его предприятие не является самостоятельным юридическим лицом. Во-вторых, следствием ограниченного доступа к банковским услугам зачастую является сильная зависимость от поддержки со стороны семьи и друзей⁹. С точки зрения кредиторов, одной из наиболее серьезных проблем, препятствующих внешнему финансированию, является ограниченный доступ к информации о ММСП и их коммерческой деятельности, поскольку сбор информации, необходимой для оценки кредитоспособности ММСП, зачастую сопряжен для кредиторов со слишком высокими издержками¹⁰.

Дефицит финансовых средств для ММСП

5. В ходе многих исследований, проведенных в течение последнего десятилетия, изучался вопрос о доступе ММСП к финансовым средствам и было отмечено, что многие ММСП сильно страдают от отсутствия денежных средств, а также было подчеркнуто, что они зависят от кредитования, в том числе от неформальных источников кредита и испытывают сложности с потоком наличности. В этих исследованиях подчеркивалось, что ММСП сталкиваются с многочисленными препятствиями при заимствовании средств, поскольку они являются малыми (или относительно малыми) по размеру, их деятельность не диверсифицирована и они имеют слабую финансовую структуру, и что ММСП сложно предложить высококачественный предмет обременения и иногда предоставить прозрачную информацию относительно своей кредитоспособности (например, у них отсутствует финансовая отчетность или имеющихся соответствующих документов недостаточно)¹¹. Эти сложности усугубляются в том случае, когда

⁸ A/CN.9/941, п. 12.

⁹ Что касается стран с низким уровнем дохода, то, по оценкам, около 1,7 млрд взрослых людей, которые, возможно, уже возглавляют — или потенциально могут возглавить ММСП, исключаются из официальной финансовой системы, поскольку они не имеют счета в банковском учреждении или у поставщика денежных мобильных услуг. На этих исключаемых взрослых лиц приходится вплоть до 30 процентов населения во всем мире, причем в категории лиц, не имеющих связи с банковским сектором, чрезмерно представлены женщины.

¹⁰ World Bank, International Committee on Credit Reporting (ICCR): Facilitating SME financing through improved credit reporting, 2014, p. 1.

¹¹ IFC, MSME Finance Gap, Assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets, 2017.

ММСП действуют в неформальном секторе. Работа ЮНСИТРАЛ¹² по уменьшению количества правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП на протяжении своего жизненного цикла, направлена на облегчение перехода этих предприятий в официальный сектор, что в свою очередь позволило бы упростить доступ ММСП к кредитованию.

6. Существенный разрыв между потребностями ММСП в финансировании и фактическим финансированием называется дефицитом финансовых средств. Международная финансовая корпорация (МФК) определяет такой дефицит как разницу между нынешним предложением и потенциальным спросом, который, в принципе, может быть удовлетворен финансовыми учреждениями¹³. В одном из рабочих документов МФК были приведены данные оценки неудовлетворенного спроса официально зарегистрированных ММСП на финансирование в развивающихся странах, в рамках которой был выявлен дефицит, составляющий 5,2 трлн долл. США¹⁴. Согласно этому исследованию, с ограниченными возможностями для получения кредитов сталкиваются 65 млн официально зарегистрированных ММСП, или 40 процентов всех предприятий в 128 странах, по которым проводился обзор, а потенциальный спрос на финансирование со стороны предприятий в неформальном секторе экономики в развивающихся странах составляет, по оценкам, еще 2,9 трлн долл. США. Хотя такой дефицит финансирования приходится по большей части на страны Восточной Азии и района Тихого океана, он встречается и в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которых с затруднениями в получении кредитов от банков, рынков капитала или других поставщиков финансирования сталкивается значительная доля ММСП¹⁵.

7. Исследования показывают, что дефицит финансовых средств является, по всей вероятности, более значительным для предприятий, возглавляемых женщинами, чем для тех, которые принадлежат мужчинам, что объясняется культурными предрассудками или ограничениями экономического, социального и правового характера. Например, отмечается, что в некоторых юрисдикционных системах женщинам реже выдают кредиты, поскольку они располагают меньшим количеством материальных активов, которые могут быть обременены, и менее надежной репутацией, что, в частности, вызвано тем, что кредитные бюро часто не фиксируют показатели погашения ими микрокредитов¹⁶.

8. Хотя сокращение или, в идеале, ликвидация дефицита финансирования ММСП и имеет важное значение, при этом необходимо стремиться к сбалансированности между кредитными рисками финансирующих сторон,

¹² На своей сорок шестой сессии в 2013 году Комиссия согласилась с тем, что следует начать работу, направленную на уменьшение количества правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП, в особенности в развивающихся странах, на протяжении своего жизненного цикла, и что такую работу следует начинать с правовых вопросов, касающихся упрощения процедур регистрации предприятий. Рабочей группе I был предоставлен мандат на проведение такой работы. На своей сорок девятой сессии в 2016 году Комиссия согласилась с тем, что Рабочей группе V следует разработать соответствующие механизмы и решения по урегулированию вопросов, связанных с несостоятельностью ММСП. Результатом обсуждений в рабочих группах I и V стала подготовка следующих текстов: *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий* (2019 год), *Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по предприятиям с ограниченной ответственностью* (2021 год) и *Рекомендации ЮНСИТРАЛ по вопросам законодательства о несостоятельности микро- и малых предприятий* (2021 год), а также проект сопроводительного комментария к *Рекомендациям по вопросам законодательства*.

¹³ IFC, *MSME Finance Gap, Assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets*, 2017, p. 2.

¹⁴ Эта цифра отражает разницу между потенциальным спросом на 8,9 трлн долл. США за вычетом кредитного предложения в размере 3,7 трлн долл. США. См. IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 11 выше), pp. 27 et seq.

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

¹⁶ ITC, *Unlocking Markets for Women to Trade*, (2015), pp. 23 and 25.

предоставляющих ММСП кредиты, и необходимостью защиты этих предприятий, особенно в случае их неопытности, от обременительных ссуд, высоких процентов или других тягостных условий доступа к кредитованию. Таким образом, государства, возможно, пожелают принять меры, направленные непосредственно на устранение финансовых ограничений для ММСП и улучшение экономических условий в целом, с тем чтобы кредиты выдавались по приемлемым ставкам и при этом не нужно было бы отказываться от любой необходимой защиты или ставить под угрозу нормальную банковскую деятельность. Эти меры позволят оказать стимулирующее воздействие на финансовые учреждения, с тем чтобы они кредитовали этот сегмент экономики.

9. Улучшение финансирования ММСП также значительно способствовало бы достижению целей в области устойчивого развития (ЦУР)¹⁷. Так, по мнению Центра международной торговли (ЦМТ), более прочно стоящие на ногах ММСП могут вносить вклад в достижение ЦУР 8 и ЦУР 9¹⁸ благодаря выбираемой ими деловой практике, в отраслях, в которых они функционируют, и воздействию, которое они оказывают на экономику в более широком масштабе. Далее ЦМТ подчеркивает, что при достаточном финансировании ММСП могут способствовать выполнению 60 процентов отдельных задач, предусмотренных ЦУР¹⁹. Упрощение доступа к кредитам обеспечило бы для ММСП более широкие возможности для активного развития и роста. Это также могло бы способствовать расширению экономических прав и возможностей женщин и сокращению масштабов нищеты.

В. Трудности, с которыми сталкиваются ММСП в связи с доступом к кредитам

10. Хотя ММСП могут быть разными по своему характеру и сфере деятельности, для всех них без исключения финансирование имеет важное значение на всех этапах их жизненного цикла. ММСП, как правило, нуждаются в разных источниках финансирования на различных этапах своего развития. На первоначальных этапах, когда ММСП не получает больших доходов и не имеет надежной кредитной истории, доступ к официальным кредитам часто является ограниченным, и эти предприниматели часто полагаются на свои собственные сбережения или обращаются за помощью к семье и друзьям. Начиная предпринимательскую деятельность ММСП, у которых имеется потенциал для роста и существуют инновационные черты, может привлечь инвестиции со стороны бизнес-ангелов. В некоторых юрисдикционных системах начинающие свою деятельность ММСП также широко используют кредитные карты, механизмы микрофинансирования и платформы народного финансирования (краудфандинг). По мере роста и накопления надежной кредитной истории у ММСП появляются новые возможности для получения доступа к банковскому кредитованию, торговому финансированию и венчурному капиталу (ВК). Наконец, устоявшиеся ММСП могут выходить на рынки капитала и эмитировать долговые и ценные бумаги, размещаемые на биржевых рынках или в частном порядке²⁰.

¹⁷ Inter-agency Task Force on Financing for Development, Financing for Sustainable Development Report 2020, (2020), p. 8, box I.2.

¹⁸ ITC, SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals, 2019, p. xvi. ЦУР 8 предусматривает содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех. ЦУР 9 касается создания стойкой инфраструктуры, содействия всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям.

¹⁹ Ibid., p. xv.

²⁰ МВФ, Финансовая интеграция малых и средних предприятий на Ближнем Востоке и в Центральной Азии (2019 год), стр. 19 и 20.

1. Начало предпринимательской деятельности

Поддержка со стороны семьи и друзей

11. Для получения первоначального капитала микропредприятия часто обращаются к родственникам и друзьям²¹. На основе обследования, проведенного Консультативной группой по оказанию помощи беднейшим слоям населения (КГОПБСН), было отмечено, что малые предприятия часто берут деньги в долг у семьи и друзей²². По результатам обследования руководимых женщинами предприятий на Ближнем Востоке и в Северной Африке Всемирный банк выяснил, что большинство женщин — владельцев предприятий не имеют доступа к кредитам, предоставляемым финансовыми учреждениями, и финансируют свою предпринимательскую деятельность главным образом за счет средств, взятых в долг у родственников и друзей, а также за счет собственных сбережений²³.

12. Помощь со стороны семьи и друзей может быть оказана в виде одолженных средств, участия в акционерном капитале или выдачи поручительств. При одалживании денег создается сложная ситуация, поскольку условия займа зачастую оговариваются в устной форме и письменно не фиксируются. В устных договоренностях часто не хватает ясности в отношении условий займа, графика погашения и средств защиты в случае невыполнения обязательств. По сравнению с этим, участие в акционерном капитале обычно увязывается с правом принятия коммерческих решений. Родственники и друзья иногда могут предпочесть внести вклад в виде участия в акционерном капитале начинающего предпринимательскую деятельность ММСП, поскольку они входят в близкий круг общения предпринимателя. Они не придерживаются такого же подхода к оценке рисков, который применяют профессиональные инвесторы²⁴. И наконец, поддержка со стороны семьи и друзей может принять форму в виде гарантий или поручительства, и это может несколько успокоить ссудодателя, что долг будет оплачен, если ММСП-заемщик не сможет вернуть ссуду (см. ниже главу II, раздел C о личных поручительствах по займам ММСП).

13. Например, в Соединенных Штатах объем средств, привлеченных для начинающих предпринимательскую деятельность ММСП через семью и друзей, в целом превышает объем средств, привлекаемых из других источников частных вложений в акционерный капитал (например, ВК и инвестиции бизнес-ангелов)²⁵. По данным обследования, проведенного Европейским центральным банком, 18 процентов европейских малых и средних предприятий (МСП), по которым проводилось обследование в период с апреля по сентябрь 2019 года, указали в качестве важных для них источников финансирования средства, полученные от родственников, друзей или связанных с ними компаний²⁶. По всей вероятности, в развивающихся странах ММСП полагаются в большей степени на семью и друзей²⁷. Следует отметить, что в некоторых странах Африки члены общин также собираются вместе, с тем чтобы помочь друг другу в получении доступа к кредитованию через неформальные механизмы заимствования и сбережений.

14. Поддержка со стороны семьи и друзей редко является гарантированным источником финансирования для любых видов предприятий. В этой связи трудности ММСП в этом отношении не сильно отличаются от трудностей крупных

²¹ Inter-agency Task Force on Financing for Development (supra footnote 17), p. 67; UNESCAP, Small and Medium Enterprises Financing, (2017), p. 3.

²² CGAP, Executive Summary – CGAP National Surveys of Smallholder Households, (2018), p. 15.

²³ World Bank Group, Secured Transactions, Collateral Registries and Movable Asset-Based Financing, (2019), p. 23.

²⁴ Ibid., p. 24.

²⁵ Ibid., p. 21.

²⁶ European Central Bank, Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area: April to September 2019, (2019), p. 18.

²⁷ ITC, SME Competitiveness Outlook 2019 (сноска 18 выше), p. 21.

компаний, за тем лишь исключением, что ММСП находятся в более уязвимом положении, более зависимы от такого финансирования и менее осведомлены о своих соответствующих правах и обязательствах.

Инвестиции бизнес-ангелов

15. Инвестиции бизнес-ангелов представляют собой одну из основных категорий официальных источников частных вложений в акционерный капитал, когда используется широкий диапазон инструментов внешнего финансирования, с помощью которых предприятия получают средства из частных источников в обмен на имущественные права²⁸. Инвестиции бизнес-ангелов являются ценным источником средств для ММСП, особенно для тех, которые еще не созрели для венчурных инвестиций²⁹. Инвестирующие бизнес-ангелы³⁰, как правило, принимают активное участие в управлении предприятием и могут предложить помощь в виде экспертных знаний о ведении предпринимательской деятельности, доступа к сети контактов и другие виды нефинансовых преимуществ предприятиям, в которые они вкладывают средства (в том числе в ММСП), которые позволят им увеличить масштабы своей деятельности до таких размеров, которые заинтересуют уже управляющих фондами ВК³¹. Оценить размер инвестиций бизнес-ангелов достаточно сложно, поскольку такие инвесторы часто действуют анонимно и редко раскрывают подробности относительно своих инвестиций³².

16. Как и в случае поддержки со стороны семьи и друзей, инвестиции бизнес-ангелов редко являются гарантированным источником финансирования для любых видов предприятий. Инвестирующие бизнес-ангелы обычно вносят свой вклад на ранних этапах инновационной деятельности ММСП³³.

Кредитные карты

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

18. Хотя практика кредитных карт, выданных ММСП банками развития, в целом приспособлена к учету потребностей владельцев малых предприятий в финансировании, коммерческие банки могут устанавливать высокие процентные

²⁸ OECD, *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, (2015), para. 332.

²⁹ Управляющие фондов ВК напрямую инвестируют в ММСП, ценные бумаги которых не размещены на бирже, предоставляя капитал, технические и управленческие экспертные знания и опыт в целях увеличения стоимости предприятия и получения прибыли на выходе (например, при продаже предприятия через несколько лет). См. Inter-agency Task Force on Financing for Development (сноска 17 выше), p. 67.

³⁰ Инвестирующими бизнес-ангелами обычно выступают состоятельные частные лица или группы таких лиц, которые предоставляют финансирование, как правило, из собственных средств в обмен на долю участия в акционерном капитале (и иногда также конвертируемые долговые обязательства). Под термином «инвесторы» обычно понимаются физические или юридические лица, которые вкладывают капитал в расчете на получение финансовой прибыли.

³¹ OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs* (сноска 15 выше), p. 43.

³² European Investment Fund (EIF), *European Small Business Finance Outlook*, 2019, p. 32.

³³ OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs* (сноска 15 выше), p. 43.

ставки и высокие ставки сборов в случае неисполнения применительно к кредитным картам, выдаваемым ММСП. Кроме того, во многих случаях для выдачи кредитных карт малым предприятиям требуется заключить соглашение о личной ответственности для привлечения к ней владельца предприятия в случае любых задержанных или несовершенных платежей. Часто защита по кредитным картам, выданным малым предприятиям, является более низкой, чем в случае потребительских кредитных карт (например, не предусматривается предоставление гарантийных услуг при оспаривании предъявленных ошибочных счетов). В некоторых случаях могут возникать дополнительные сложности, если отсутствуют механизмы защиты, к которым могут обратиться владельцы кредитных карт с соответствующей жалобой.

Кредитование при микрофинансировании

19. Хотя большинство микрофинансовых организаций (МФО) предназначены для выдачи небольших ссуд микрозаемщикам, они не ограничивают свою работу исключительно работой с микрозаемщиками и могут устанавливать различные квалификационные условия. МФО менее требовательны в отношении обременения и гарантий и предлагают более ориентированные на клиента, индивидуализированные и простые финансовые продукты, но не всегда устанавливают более низкие процентные ставки, чем в случае других источников³⁴. Зачастую первым продуктом, который МФО предлагают своим клиентам, является ссуда³⁵. Микрофинансирование в значительной мере способствует расширению доступа ММСП к кредитованию, особенно предприятий, возглавляемых женщинами. В мире из каждых десяти клиентов МФО восьмью будут, скорее всего, женщины-предприниматели³⁶.

20. По данным организации «Обмен информацией по микрофинансированию» (ОИМ), в 2017 году валовой портфель займов для микропредприятий (выданных 762 кредитными организациями, предоставляющими услуги в секторе микрофинансирования, на 103 развивающихся рынках) составил около 34 млрд долл. США³⁷. Важно отметить, что в данных ОИМ разграничены финансовые потребности микропредприятий и личные нужды владельцев таких предприятий. Валовой портфель займов, выданных домохозяйствам³⁸, является отдельной категорией, и его объем составил примерно 29 млрд долл. США³⁹. В Европе, согласно последним данным обследования рынка, в 2017 году общий портфель непогашенных кредитов, выданных микропредприятиям, по сообщениям 136 МФО, достиг 3,1 млрд евро⁴⁰.

21. При изучении вопросов нормативно-правового регулирования, связанных с микрофинансированием, был выявлен ряд проблем, с которыми сталкиваются микропредприятия, стремящиеся получить недорогое финансирование. К их числу относятся следующие: i) непрозрачность ценообразования на микрофинансовые продукты; ii) отсутствие или недостаточность правительственного регулирования, в частности при ограничении размеров ставок по микрокредитам; iii) непропорциональные требования к обременению, приводящие к злоупотреблениям со стороны некоторых МФО при взыскании задолженности;

³⁴ European Investment Fund (сноска 32 выше), p. vi.

³⁵ К числу других продуктов, которые МФО могут предлагать микропредприятиям, относятся сбережения, микропенсии, микрострахование, кредиты на неотложные нужды, лизинг и безвозмездные ссуды. См. International Labour Office, *Making Microfinance Work: Managing Product Diversification*, (2011), p. 112.

³⁶ World Bank Group, *Secured Transactions* (сноска 23 выше), p. 23.

³⁷ Microfinance Information Exchange, *Global Outreach and Financial Performance Benchmark Report – 2017–2018*, (2019), p. 36.

³⁸ Кредитование домашних хозяйств определяется как выдача домашним хозяйствам потребительских кредитов на цели, не связанные с предпринимательской деятельностью физического лица или домашнего хозяйства.

³⁹ Microfinance Information Exchange, *Global Outreach and Financial Performance Benchmark Report – 2017–2018*, (2019) (сноска 37 выше), pp. 36 and 38.

⁴⁰ European Investment Fund (сноска 32 выше), p. 98.

iv) отсутствие мер по обеспечению защиты клиентов и предотвращению недобросовестной практики или слабость таких мер; v) низкий уровень финансовой грамотности общества в целом; и vi) недостаточное регулирование деятельности широкого круга организаций, предоставляющих услуги микрофинансирования⁴¹.

22. Кроме того, жесткая структура выплат по некоторым займам для микропредприятий может также препятствовать использованию заемных средств микропредприятиями для более рискованных и долгосрочных инвестиций, необходимых для их роста. Далее, как показывает практика, эффективным является перевод микрофинансовых операций в цифровую среду, однако не все МФО в различных странах мира способны использовать цифровые технологии. Кроме того, в некоторых странах неразвитая инфраструктура препятствует совершению цифровых операций⁴². Например, данные *Национальных обследований домохозяйств мелких землевладельцев* (2018 год), проведенных КГОПБСН, показывают, что наиболее важным официальным финансовым инструментом являются мобильные платежи, однако смартфонами владеют лишь единицы домохозяйств мелких землевладельцев⁴³.

Народное финансирование (краудфандинг)

23. Народное финансирование, или краудфандинг, представляет собой один из методов привлечения внешнего финансирования не от небольшой группы специализированных инвесторов, а от широкого круга лиц, где каждое лицо представляет небольшую долю запрашиваемого финансирования. Краудфандинг приобретает все большую популярность во многих странах среди предприятий (включая ММСП). Этот метод охватывает разные виды деятельности, которые можно отнести к трем широким категориям (долговое финансирование, вложение в акционный капитал и финансирование, не носящее инвестиционного характера)⁴⁴. Управление краудфандингом все чаще осуществляется с помощью онлайн-платформ, которые обычно позволяют оформить заявку в течение нескольких часов⁴⁵. В 2018 году весьма значительная доля мирового объема краудфандинга в режиме онлайн пришлась на долговое финансирование (96,4 процента)⁴⁶.

24. Статистические данные МТЦ указывают на стремительный рост масштабов краудфандинга (с 1 млрд долл. США в 2011 году до 34 млрд долл. США в 2015 году), особенно в странах Азии и Африки⁴⁷. По оценкам, объем рынка краудфандинга в развивающихся странах составит к 2025 году 96 млрд долл. США⁴⁸, однако онлайн-деятельность по привлечению заемных средств у населения по-прежнему сосредоточена в основном лишь в нескольких странах. Несмотря на резкий спад в 2018 году, крупнейшим рынком безоговорочно является Китай, на долю которого приходится 62,5 процента мирового объема

⁴¹ A/CN.9/727, пп. 29–52; A/CN.9/780, п. 37.

⁴² European Investment Fund (сноска 32 выше), p. vi.

⁴³ В рамках этого обследования изучалась финансовая деятельность домохозяйств мелких землевладельцев в Бангладеш, Кот-д'Ивуаре, Мозамбике, Нигерии, Танзании и Уганде. См. CGAP, Executive Summary (сноска 22 выше).

⁴⁴ Категория неинвестиционного краудфандинга включает в себя краудфандинг за вознаграждение, при котором спонсоры предоставляют финансирование отдельным лицам, проектам или компаниям в обмен на неденежные вознаграждения или продукты, а также краудфандинг на основе пожертвований, при котором спонсоры предоставляют финансирование отдельным лицам, проектам или компаниям по филантропическим соображениям или гражданским мотивам, не ожидая денежной или материальной отдачи. См. ITC, SME Competitiveness Outlook 2019 (сноска 18 выше), p. 72.

⁴⁵ World Economic Forum, The Future of FinTech: A Paradigm Shift in Small Business Finance, (2015), p. 13.

⁴⁶ OECD, Financing SMEs and Entrepreneurs (сноска 15 выше), p. 45.

⁴⁷ ITC, SME Competitiveness Outlook 2019 (сноска 18 выше), pp. 72–73.

⁴⁸ Information for Development Program and World Bank, Crowdfunding's Potential for the Developing World, (2013).

краудфандинга, за ним следуют Соединенные Штаты (20,5 процента) и Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (7,5 процента)⁴⁹.

25. С учетом своей структуры и регулятивных ограничений краудфандинг подходит для начинающих предпринимательскую деятельность предприятий, которым требуются относительно небольшие объемы финансирования. Он может быть менее пригоден для ММСП, которые базируются на сложных инновациях в высокотехнологичных и передовых областях, требующих наличия у инвесторов специальных знаний. Убедить людей принять участие в краудфандинге, особенно с помощью передовых средств коммуникации и информирования, предусматривающих составление заявок на финансирование и использование социальных сетей, может оказаться весьма дорогостоящим делом⁵⁰. Так, по данным МТЦ, примерно две из трех кампаний по сбору средств не могли привлечь необходимую сумму⁵¹. Институциональные инвесторы вряд ли будут использовать онлайн-платформы и, возможно, все же предпочтут личные встречи для широкого обмена информацией, необходимой для того, чтобы чувствовать себя спокойно, предоставляя большие кредиты⁵².

26. Во многих развивающихся странах ММСП сталкиваются с еще большим количеством препятствий при привлечении средств с помощью краудфандинга из-за отсутствия бесперебойного доступа к электричеству и интернету. В странах с недостаточно развитым официальным финансовым сектором еще одной проблемой является необходимость осуществления онлайн-платежей. Кроме того, улучшению условий для краудфандинга не способствуют и беспокойность по поводу защиты спонсоров от мошенничества и отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы, регулирующей краудфандинг⁵³. С тем чтобы привлечь средства для ММСП и содействовать краудфандингу, важнейшее значение имеет принятие законодательства, защищающего спонсоров (например, предельный инвестиционный взнос и срок, в течение которого спонсор может пересмотреть свое решение). В частности, объемы внутренних рынков в нескольких странах (например, в Китае и Республике Корея) существенно сократились из-за опасений, вызванных сомнительным или откровенно мошенническим поведением и недостаточными гарантиями с точки зрения требований к капиталу и обеспечения резервов для покрытия убытков инвесторов⁵⁴.

2. Рост

Банковский кредит

27. В этом контексте банковское кредитование означает предоставление кредитов банками или другими финансовыми учреждениями, исходя главным

⁴⁹ Примечательно, что на страны континентальной Европы по-прежнему приходилась относительно скромная доля мирового объема рынка: наиболее активным рынком оставалась Франция (0,6 процента от мирового объема), за ней следовали Италия (0,6 процента) и Нидерланды (0,5 процента). Небольшая доля мирового объема альтернативного онлайн-финансирования приходилась на Латинскую Америку: Перу (0,4 процента) и Чили (0,2 процента). OECD, Financing SMEs (сноска 13 выше), p. 47.

⁵⁰ World Bank Group, Crowdfunding in Emerging Markets: Lessons from East African Startups, (2015), p. 3.

⁵¹ ITC, SME Competitiveness Outlook 2019 (сноска 18 выше), p. 78.

⁵² Ibid.

⁵³ Information for Development Program and World Bank, Crowdfunding's Potential for the Developing World, (2013); UNDP, "Crowdfunding", веб-сайт по адресу <https://www.sdfinance.undp.org/content/sdfinance/en/home/solutions/template-fiche12.html#mst-4>.

⁵⁴ В 2016 году Комиссия по регулированию банковской деятельности Китая установила, что около 40 процентов существующих онлайн-платформ являются мошенническими, и власти начали ужесточать меры регулирования. По состоянию на октябрь 2019 года из 6 000 одноранговых платформ, существовавших в 2015 году, функционировали только 427 платформ. Рынок в Республике Корея, являющийся еще одним относительно развитым рынком, также резко сократился на 77 процентов в 2018 году. См. OECD, Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 (сноска 15 выше), pp. 46–47.

образом из общей кредитоспособности предприятий, и ожидаемые будущие денежные поступления обычно рассматриваются в качестве основного источника средств для погашения кредита (иногда также используется термин «традиционное кредитование»). По данным ОЭСР, в 2018 году спрос МСП на банковские кредиты в форме традиционного займа существенно отличался в зависимости от страны, даже в пределах одного и того же географического региона⁵⁵. Доля непогашенных займов МСП в общем портфеле коммерческих кредитов также существенно отличалась в разных странах⁵⁶.

28. В некоторых странах конкретные проблемы, ограничивающие эту форму банковского кредитования ММСП, во многом связаны с трудностями, с которыми сталкиваются кредиторы при оценке и мониторинге кредитоспособности ММСП. Во-первых, в вопросе выдачи кредитов кредиторы сдерживает асимметричность информации в отсутствие вспомогательной инфраструктуры для получения финансовой информации⁵⁷. ММСП часто не хватает соответствующих знаний, опыта и навыков, необходимых для подготовки надлежащей финансовой отчетности. В результате финансирующие стороны располагают доступом лишь к ограниченной документации о деятельности и финансовом положении ММСП. Кроме того, на них также ложатся, скорее всего, высокие расходы на проведение должной проверки в сопоставлении с размером ссуды⁵⁸. Финансирующие стороны, как правило, выдают кредиты на основе кредитной истории предприятия, но если у предприятия не имелось возможности получить доступ к кредитованию, то ему будет весьма трудно выработать необходимую кредитную историю и указать свой кредитный профиль.

29. В целях снижения кредитного риска финансирующие стороны зачастую устанавливают для ММСП жесткие требования в отношении обременения и поручительства. В одном из докладов МФК были приведены данные обследований предприятий, проведенных Всемирным банком, согласно которым почти 79 процентов займов или кредитных линий, по которым проводилось обследование, требовали обременения. Этот показатель являлся столь же высоким и в большинстве регионов мира⁵⁹. В некоторых юрисдикционных системах при финансировании ММСП в качестве одного из предметов обременения, особенно в случае фермеров, используется земля. Хотя основной капитал ММСП, возможно, образуют преимущественно движимые активы (например, машины, оборудование или дебиторская задолженность), финансирующие стороны часто неохотно принимают их в качестве предмета обременения в тех случаях, когда законодательство об обеспеченных сделках и реестры залогов либо отсутствуют, либо являются устаревшими, или когда по иным причинам предмет обременения может быть сложно определить или наложить на него арест⁶⁰. ММСП может быть трудно получить гарантии по кредитам в отсутствие систем публичных гарантий и сетей местных или отраслевых учреждений, специализирующихся на гарантиях для ММСП⁶¹ (см. ниже главу II, раздел D о системах кредитных гарантий).

30. Наконец, что не менее важно, доступ ММСП к кредитам сокращает отсутствие конкуренции между финансирующими сторонами⁶². Во многих развивающихся странах с более низкой конкуренцией в банковском секторе банки будут, скорее всего, взимать более высокие сборы за услуги и в меньшей степени будут

⁵⁵ Например, в 2018 году китайские МСП гораздо чаще обращались за кредитом (58,36 процента), чем МСП в Индонезии (3,35 процента). Ibid., p. 33.

⁵⁶ В 2018 году доля непогашенных займов МСП в общем портфеле коммерческих кредитов в разных странах существенно различалась: от примерно 20 процентов или менее в Индонезии, Канаде, Перу, Российской Федерации, Соединенных Штатах, Франции и Чили до более 70 процентов в Латвии, Португалии, Республике Корея и Швейцарии. Ibid., p. 26.

⁵⁷ World Economic Forum, *The Future of FinTech: A Paradigm Shift in Small Business Finance*, (2015) (сноска 45 выше), p. 9.

⁵⁸ Inter-agency Task Force on Financing for Development (сноска 17 выше), p. 64.

⁵⁹ IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 11 выше), p. 44.

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ European Investment Fund (сноска 32 выше), p. 62.

⁶² МВФ, *Финансовая интеграция малых и средних предприятий* (сноска 20 выше), стр. 11.

мотивированы обслуживать ММСП⁶³. Примечательно, что в ряде стран созданы цифровые банки-конкуренты (например, в Бразилии, Германии, Китае и Соединенном Королевстве), которым удается привлекать все больше ММСП в качестве клиентов благодаря прозрачным и низким сборам за услуги, более быстрому оказанию услуг и повышению удобства пользования за счет цифрового интерфейса⁶⁴. Тем не менее процентные ставки для ММСП по-прежнему остаются высокими по сравнению со ставками для более крупных предприятий⁶⁵.

31. С еще большими трудностями при получении традиционных займов могут сталкиваться женщины-предприниматели в силу правовых, институциональных и социально-культурных факторов, как это уже разъяснялось в пункте 7 выше. Собранные в международном масштабе данные свидетельствовали о том, что женщины реже, чем мужчины, имеют банковские счета на свое имя. Ограничения на открытие или использование банковского счета, например требование разрешения или уполномочия от родственника мужского пола, затрудняют доступ женщин к банковским счетам. Кроме того, отчасти из-за ограниченного финансового или формального образования женщины часто не имеют доступа к другим официальным финансовым услугам, таким как сберегательные счета, цифровые платежи и страхование⁶⁶. Из-за таких ограничений дефицит финансирования в случае женщин-предпринимателей в странах с формирующейся рыночной экономикой оценивался в 1,5 трлн долл. США⁶⁷.

Торговое финансирование

32. «Торговое финансирование» используется как термин для описания механизмов, которые могут применяться покупателями (импортерами) и продавцами (экспортерами) для сокращения рисков и обеспечения соблюдения условий основополагающего коммерческого договора, с тем чтобы экспортер получил платеж, а импортер получил товар или услуги. Существует широкий диапазон механизмов торгового финансирования, которые могут использовать все виды компаний, включая ММСП.

33. **Факторинг** традиционно используется для финансирования операций МСП посредством приобретения их дебиторской задолженности. Как это разъясняется в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* (2007 год), факторинг представляет собой одну из форм финансирования под дебиторскую задолженность, которая, как правило, предусматривает прямую продажу или уступку дебиторской задолженности праводателем в качестве продавца (который обычно называется цедентом) фактору (обычно называемому цессионарием)⁶⁸. При принятии решения о том, следует ли приобрести дебиторскую задолженность, фактор в первую очередь принимает во внимание кредитоспособность клиентов праводателя и возможность взыскания прав на платеж, подтвержденных счетами-фактурами, а не прежде всего финансовую отчетность, основные активы, которые могут быть обременены, или кредитную историю продавца⁶⁹. Исходя из того, что у ММСП может иметься

⁶³ Inter-agency Task Force on Financing for Development (сноска 17 выше), p. 64.

⁶⁴ OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 15 выше), p. 50, box 1.2.

⁶⁵ Например, в 2018 году процентные ставки для МСП в ряде стран со средним уровнем дохода (например, в Бразилии, Колумбии, Мексике, Перу и Украине) составляли почти 17 процентов, и даже в странах с высоким уровнем дохода (например, в Новой Зеландии и Чили) процентные ставки для МСП составляли почти 10 процентов. Ibid., pp. 28–29.

⁶⁶ World Bank, “Expanding Women’s Access to Financial Services”, веб-сайт по адресу <https://www.worldbank.org/en/results/2013/04/01/banking-on-women-extending-womens-access-to-financial-services>.

⁶⁷ IFC and Goldman Sachs, *IFC & Goldman Sachs 10,000 Women: Investing in Women’s Business Growth*, (2019), p. 4.

⁶⁸ Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам, п. 31.

⁶⁹ Существуют разные виды механизмов факторинга. Фактор (цессионарий) может уплатить часть покупной цены дебиторской задолженности в момент покупки («дисконтный факторинг»), может произвести платеж только после взыскания дебиторской

больше клиентов, являющихся кредитоспособными предприятиями, фактор может приобрести дебиторскую задолженность на более благоприятных условиях, чем в том случае, когда он принимает на себя риски, связанные с менее надежными ММСП⁷⁰.

34. **Финансирование производственно-сбытовых цепочек** определяется как использование методов и видов практики по финансированию и снижению рисков, которые применяются для оптимизации управления оборотным капиталом и ликвидными активами, инвестированными в процессы и операции производственно-сбытовой цепочки⁷¹. Такой вид финансирования с большей вероятностью будет использоваться в контексте торговли по «открытому счету», когда между покупателем и продавцом налажено деловое сотрудничество⁷², и он представляет собой «дополнительную» услугу, когда включается в отношения банк или финтех-компания в качестве финансового посредника. Решения, связанные с финансированием производственно-сбытовых цепочек, охватывают комбинацию технологий и услуг, которая позволяет увязать между собой импортеров и экспортеров, а также банки или финтех-компании, с тем чтобы облегчить финансирование торговых операций и платежей по открытому счету в течение всего жизненного цикла. На практике ММСП часто выступают в роли экспортеров, которые базируются в развивающейся стране и поставляют продукцию крупному покупателю в Северной Америке, Европе или Азии. Финансирование производственно-сбытовых цепочек предусматривает для ММСП-поставщиков широкий круг возможностей для получения финансирования на приемлемых условиях (например, в форме дисконтирования дебиторской задолженности, форфейтинга, финансирования дистрибьюторов и предотгрузочного финансирования)⁷³, 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 получения кредитоспособными покупателями выгодных вариантов финансирования для своих ММСП-поставщиков, поскольку он позволяет напрямую подтверждать поставки и вытекающие из них платежные обязательства перед тем или иным фактором⁷⁴.

35. За последние годы финансовые технологические (финтех) компании⁷⁵ все более широко используют новые виды технологий (например, распределенные базы данных (блокчейн)) для обеспечения права собственности и других прав, а также для обеспечения торгового финансирования. Например, эти компании

задолженности («инкассовый факторинг») либо может произвести платеж по истечении среднего срока погашения всей дебиторской задолженности («срочный факторинг»). Там же, п. 32; см. также OECD, *New Approaches* (сноска 28 выше), para. 97.

⁷⁰ IFC, *MSME Finance Gap* (сноска 11 выше), p. 45.

⁷¹ ICC, *Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance* (2016).

⁷² ICC Academy, «Supply Chain Finance: An Introductory Guide», веб-сайт по адресу <https://icc.academy/supply-chain-finance-an-introductory-guide>.

⁷³ 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 одноразового 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 товаров; 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 основополагающих коммерческих договоров.

⁷⁴ OECD, *New Approaches* (сноска 28 выше), para. 92.

⁷⁵ В отношении углубленного обсуждения финтех-компаний и других подходов, связанных с цифровым кредитованием, см. главу II, раздел I о цифровых финансовых услугах.

разработали программное обеспечение, специально предназначенное для факторинга и позволяющее автоматически обрабатывать заявки в режиме онлайн и мгновенно производить платежи⁷⁶ (см. ниже главу II, раздел I о цифровых финансовых услугах).

36. На основании доклада Всемирной торговой организации (ВТО) (2016 год) было подсчитано, что во всем мире отклоняется половина заявок МСП на финансирование торговли, тогда как в случае многонациональных компаний отклоняются лишь 7 процентов заявок на финансирование⁷⁷. По данным Международной торговой палаты (МТП) (2018 год), хотя на МСП приходится более 80 процентов предприятий в Африке, в банковских портфелях по торговому финансированию их доля составляет в среднем лишь 28 процентов⁷⁸. Согласно результатам одного из исследований, проведенного недавно Азиатским банком развития (АБР) (2019 год), на долю МСП приходится 37 процентов спроса на торговое финансирование, исходя из предложений, полученных банками, по которым проводилось обследование во всем мире (51 процент в банках Азиатско-Тихоокеанского региона). Показатель отклоненных заявок МСП намного превышает аналогичный показатель по многонациональным предприятиям⁷⁹.

37. Получению МСП доступа к торговому финансированию препятствуют в основном трудности, связанные со следующими моментами: i) недостаточность дополнительных предметов обременения; ii) возможная обеспокоенность по поводу отсутствия достаточной информации о клиенте; iii) недостаточная информация в заявках на кредит; iv) нежелание обрабатывать невыгодные заявки; v) сложные и обременительные юридические требования, создающие неопределенность применительно к реализации прав в отношении местных экспортеров; и vi) невыгодность обработки заявок из-за нормативно-правовых ограничений, связанных с капиталом⁸⁰. Низкая доля торгового финансирования МСП частично объясняется представлением о том, что ведение предпринимательской деятельности, связанной с финансированием МСП, сопряжено с более высокой степенью риска и более существенными расходами⁸¹.

Венчурный капитал

38. В качестве одной из форм частного акционерного капитала ВК является важным источником средств для ММСП в странах с развитой и переходной экономикой. Управляющие фондов ВК напрямую инвестируют в ММСП, чьи акции не размещены на бирже, предоставляя капитал, технические и управленческие экспертные знания и опыт в целях увеличения стоимости предприятия и получения прибыли на выходе (например, при продаже предприятия через несколько лет)⁸². Помимо инвестирования в предприятия, начинающие свою предпринимательскую деятельность, управляющие фондов ВК также предоставляют финансирование и действующим предприятиям⁸³.

39. Хотя частный акционерный капитал потенциально мог бы сократить дефицит финансирования ММСП, такое финансирование подходит не всем. Управляющих фондами ВК часто интересует только небольшая группа ММСП с (по крайней мере) быстро масштабируемой бизнес-моделью⁸⁴. Кроме того, управляющие европейскими фондами признали, что наибольшие трудности в венчурном бизнесе связаны с условиями выхода из проекта (включая юридическую и

⁷⁶ World Economic Forum, *The Future of FinTech: A Paradigm Shift in Small Business Finance*, (2015) (сноска 45 выше), p. 20. Определение термина «фintех» см. документ A/CN.9/WG.I/WP.119, п. 55.

⁷⁷ WTO, *Trade finance and SMEs: Bridging the gaps in provision*, (2016), p. 23.

⁷⁸ ICC, *2018 Global Trade – Securing Future Growth*, (2018), p. 98.

⁷⁹ ADB, *ADB Briefs No. 113, 2019 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey*, (2019), p. 4.

⁸⁰ ADB, *ibid*, p. 5, figure 5.

⁸¹ ICC, *2018 Global Trade – Securing Future Growth*, 2018 (сноска 78 выше), p. 98.

⁸² Inter-agency Task Force, *Financing for Sustainable Development* (сноска 17 выше), p. 67.

⁸³ EIF, *European Small Business* (сноска 32 выше), p. 25.

⁸⁴ ITC, *SME Competitiveness Outlook 2019* (сноска 18 выше), p. 25.

исковую силу договорных положений о выходе), поиском источников финансовых средств, высокой оценкой стоимости компании — объекта инвестирования, а также ограниченным числом высококласных предприятий⁸⁵.

40. В некоторых странах основным препятствием на пути получения ММСП доступа к кредитам является недостаточный уровень развития рынков частного акционерного капитала. Например, в Африке около половины респондентов, участвовавших в одном из обследований предприятий, указали в качестве одного из сдерживающих факторов для инвестиций ограниченное число управляющих, которые работают в существующих фондах частного акционерного капитала⁸⁶. В этих странах инвестициям ВК препятствуют также и отсутствие благоприятной нормативно-правовой базы, подготовки кадров и отраслевых данных⁸⁷.

3. Зрелость

Рынки капитала

41. Рынки капитала являются ключевым источником долевого и долгового финансирования, однако во многих странах они по-прежнему остаются недостаточно развитыми, и в большинстве случаев малые предприятия, развитие которых находится на относительно раннем этапе, не имеют доступа к таким рынкам. Публичное размещение акций (листинг) и эмиссия корпоративных облигаций — это два пути доступа к рынкам капитала, которые потенциально открыты для зрелых малых и средних предприятий, но не для микропредприятий.

42. **Публичное размещение акций (листинг)** на фондовой бирже может играть важную роль в странах, которые создали специализированные фондовые рынки для ММСП⁸⁸. В рамках процедуры листинга на фондовой бирже, предприятия, как правило, обязаны раскрывать основную информацию о своей деятельности и финансовом положении в проспекте эмиссии. По завершении процедуры листинга они обязаны регулярно представлять такую информацию, а торги проходят в соответствии с правилами и процедурами, установленными соответствующими фондовыми биржами⁸⁹. Публичное размещение акций может позволить зрелым МСП привлечь внешнее финансирование, улучшить свою кредитоспособность, а также обеспечить узнаваемость бренда и привлечь к нему более широкое внимание. В свою очередь, это может открыть доступ к другим источникам финансирования⁹⁰. Важную роль в развитии рынка капитала играют специализированные фондовые биржи для МСП⁹¹. По сравнению с основными фондовыми биржами специализированные платформы для МСП могли бы предложить листинг по более низкой цене и скидки на ежегодные сборы, облегченные требования к выходу на платформу, помощь в развитии предприятия и/или требования к представлению отчетности через более длинные интервалы времени⁹².

43. Из-за фиксированных расходов на надлежащую проверку и процедуры листинга процедура публичного размещения акций на основных фондовых биржах, как правило, является более затратной для МСП, чем для более крупных фирм. Помимо денежных расходов, для многих МСП вызывают также

⁸⁵ EIF, EIF VC Survey 2019 – Fund managers' market sentiment and policy recommendations, (2019), p. iv.

⁸⁶ Inter-agency Task Force on Financing for Development (сноска 17 выше), p. 67.

⁸⁷ ITC, SME Competitiveness Outlook 2019 (сноска 18 выше), p. 27.

⁸⁸ Ibid., p. 13, box 3.

⁸⁹ OECD, New Approaches (сноска 28 выше), para. 413.

⁹⁰ OECD, Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 (сноска 15 выше), p. 44.

⁹¹ В ряде юрисдикционных систем создана специальная регулятивная база для фондовых бирж МСП с облегченными условиями публичного размещения акций, в частности в Соединенном Королевстве (AIM), Канаде (TSXV), Гонконге (Китай) (GEM), Японии (Mothers), Республике Корея (KOSDAQ) и Соединенных Штатах (NASDAQ).

⁹² UNCTAD and World Federation of Exchanges, The Role of Stock Exchanges in Fostering Economic Growth and Sustainable Development, (2017), p. 12.

сложности и требования к раскрытию информации и отчетности, устанавливаемые этими основными фондовыми биржами. Несмотря на заметный рост количества специализированных платформ для МСП во всем мире, в странах с низким уровнем дохода количество платформ для МСП гораздо меньше, чем в странах с высоким уровнем дохода⁹³. Кроме того, во многих случаях социально-экономические и культурные факторы, а также практика управления предприятием могут препятствовать рассмотрению МСП вопроса о публичном размещении акций, не поощрять или вызывать нежелание принимать решение относительно такого размещения (например, ограниченность или нехватка достаточных знаний о процедуре листинга и ограниченный доступ к юридическим консультациям, расходы на приобретение такой информации и получение консультативной помощи, низкий уровень доверия к процедурам листинга, страх перед риском волатильности цен на акции и уязвимостью, нежелание обмениваться конфиденциальной информацией и опасения по поводу возможной утраты контроля вследствие увеличения числа владельцев акций)⁹⁴. И наконец, что не менее важно, в некоторых юрисдикционных системах развитию публичного фондового рынка для МСП препятствуют также различия в налоговых режимах для долевого и долгового финансирования⁹⁵.

44. Корпоративные облигации — это долговые обязательства, выпускаемые частными и публичными предприятиями, в том числе некоторыми более опытными зрелыми МСП. Выпуская корпоративные облигации, предприятие берет на себя юридическое обязательство выплачивать проценты по основному долгу, независимо от показателей деятельности предприятия, а также погасить основной долг по наступлении срока погашения облигаций. Возможен также вариант, когда эмитент имеет право выкупить облигации до наступления срока их погашения⁹⁶. Корпоративные облигации могут либо быть обеспечены определенными активами, либо быть необеспеченными, а кредитное качество таких облигаций часто определяется кредитными рейтинговыми агентствами⁹⁷. В большинстве юрисдикционных систем предприятия (включая МСП), намеревающиеся выпустить корпоративные облигации, должны подать в соответствующий орган проспект эмиссии (с описанием финансового положения предприятия, условий выпуска облигации, рисков инвестирования, а также того, как предприятие планирует использовать поступления от продажи облигаций).

45. В некоторых странах регулятивная база также позволяет проводить частные размещения корпоративных облигаций, т. е. предприятия (включая МСП), не прошедшие процедуры листинга, предлагают облигации лишь нескольким избранным инвесторам. При частных размещениях применяются менее строгие требования к отчетности и не требуется официального кредитного рейтинга. Это особенно важно для крупных и более зрелых МСП, которым предстоят серьезные преобразования, такие как смена собственников, выход на новые рынки и развитие новых видов деятельности или приобретения⁹⁸. Рынок частных размещений хорошо развит в США и Европе, однако в других регионах мира он развит относительно слабо⁹⁹.

46. Аналогичные проблемы, с которыми сталкиваются МСП при публичном размещении акций, возникают и при выпуске корпоративных облигаций, который может оказаться для МСП более обременительным, чем для крупных компаний, из-за фиксированных расходов на проведение должной проверки (расходы на выпуск могут достигать до 10 процентов от стоимости выпущенных облигаций)¹⁰⁰. Для многих МСП, которым не хватает экспертных знаний и опыта

⁹³ Ibid., p. 13.

⁹⁴ OECD, *New Approaches* (сноска 20 выше), para. 426.

⁹⁵ Ibid., para. 429.

⁹⁶ Ibid., para. 177.

⁹⁷ Ibid., paras. 181–182.

⁹⁸ OECD, *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020* (сноска 15 выше), pp. 42–43.

⁹⁹ Ibid.

¹⁰⁰ OECD, *New Approaches* (сноска 28 выше), para. 191.

для подготовки проспектов эмиссии, весьма обременительным может оказаться выполнение требований относительно раскрытия информации и отчетности, установленных соответствующими органами. Жесткий график выплаты процентов и основной суммы долга может отпугнуть некоторых МСП от выпуска корпоративных облигаций, поскольку такой график погашения требует относительно стабильного движения наличных денежных средств¹⁰¹.

II. Расширение доступа к кредитам посредством совершенствования юридической и иной инфраструктуры

47. Как это уже разъяснялось в разделе В главы I выше, ММСП сталкиваются с различными препятствиями, затрудняющими попытки получить доступ к кредитованию на разных стадиях своего жизненного цикла, в частности на этапах начала предпринимательской деятельности, роста и зрелости. Хотя некоторые препятствия в целом не являются особенными для ММСП, ММСП находятся в более уязвимом положении с экономической точки зрения, они в более значительной степени зависимы от некоторых видов финансирования (например, от помощи семьи и друзей) и могут в меньшей степени быть осведомлены о своих правах и обязательствах по сравнению с более крупными предприятиями. Кроме того, в некоторых юрисдикционных системах нет возможности воспользоваться рядом финансовых продуктов (например, рынками капитала), что также негативно воздействует на перспективы некоторых ММСП относительно доступа к кредитам на приемлемых условиях. Имеется также и ряд особых препятствий для ММСП, например отсутствие кредитной истории, отсутствие специальных знаний и навыков, которые необходимы для представления адекватной финансовой отчетности, отсутствие возможных предметов для обременения и ограниченность финансового или формального образования.

48. В этом контексте следует отметить, что некоторые такие препятствия не могут быть устранены только с помощью чисто юридических мер, и поэтому, возможно, потребуются также принять регулятивные меры и учесть политические соображения, где это необходимо. В главе II проводится обзор инициатив, направленных на улучшение доступа ММСП к кредитованию, чтобы показать общую обстановку (на глобальном, региональном и национальном уровнях), а затем рассматриваются некоторые меры правового, регулятивного и политического характера, принятие которых позволит создать инфраструктуру для ММСП в целях получения доступа к кредитам.

A. Обзор инициатив по улучшению доступа к кредитам для ММСП

49. Поскольку доступ к кредитованию зависит от целого ряда факторов, следует рассмотреть возможность применения комплексного подхода, в рамках которого создание благоприятной правовой базы и реформирование законодательства являлись бы лишь одним из аспектов содействия расширению доступа ММСП к кредитам. Уже на протяжении некоторого времени предпринимались усилия на глобальном, региональном и национальном уровнях для достижения этой цели. Некоторые инициативы носили более широкий характер, и в них уделялось первоочередное внимание облегчению доступа ММСП к финансированию, например через цифровизацию и использование финансового технологического программного обеспечения, с которым работают финтех-компании. Другие инициативы были направлены в первую очередь на принятие мер, в большей степени специально предназначенных для облегчения доступа к кредитованию, например на создание системы гарантий применительно к банковским и иным

¹⁰¹ Ibid.

ссудам или на расширение использования смарт-контрактов в связи с обеспеченными сделками. Правительства ряда стран стремились обеспечить быстрый и легкий доступ к новому финансированию и возможностям получения дополнительной финансовой поддержки, например в случае прямых ссуд и субсидий.

50. Хотя нижеприведенный краткий обзор некоторых политических инициатив и мер никоим образом не является исчерпывающим, в нем указывается, что такие инициативы и меры широко распространены. В определенной степени в нем также прослеживаются некоторые общие черты подходов, что позволяет выявить несколько видов передовой практики, независимо от разнообразия проблем, с которыми сталкиваются ММСП, и обстоятельств, в которых они работают.

1. Глобальный уровень

51. В 2015 году Группа двадцати (Г-20) поддержала План действий по финансированию МСП, нацеленный на обеспечение доступа МСП к кредитованию и усовершенствование существующих инфраструктур кредитования. В центре внимания были три приоритетные области: улучшение систем кредитной отчетности для МСП, реформы с целью модернизации внутренней нормативно-правовой базы для обеспеченных сделок и реформы законодательства о несостоятельности. План действий предназначен также и для стран, не входящих в Г-20, «в целях расширения доступности финансирования для МСП, с тем чтобы они обеспечивали рост и создавали рабочие места»¹⁰². Финансирование МСП указано в качестве одной из двух приоритетных тем (вторая тема — цифровая финансовая инклюзивность) Плана действий Г-20 по финансовой инклюзивности, который был принят в 2020 году на основе предыдущих планов действий Г-20 и направлен на содействие поиску национальных и глобальных политических решений и успешных видов практики в интересах расширения и диверсификации финансовых услуг для МСП¹⁰³.

52. В рамках других глобальных инициатив рассматривался вопрос о роли публичного сектора в реформировании институциональных условий для доступа МСП к финансовым услугам, когда были выявлены ключевые политические соображения по поощрению рынков, из которых правительства могут исходить для устранения дефицита финансовых средств для ММСП. Например, в докладе за 2017 год¹⁰⁴ МФК выступала за принятие, в частности, следующих стратегий: повышение уровня конкуренции в рамках финансовой системы и создание условий для функционирования различных финансовых учреждений; разработка программ целевого кредитования и механизмов распределения рисков; и создание надежных систем кредитной информации, правовой основы регулирования и регистров для движимых активов, используемых в качестве предмета обременения, а также эффективных режимов несостоятельности.

53. За последние годы в рамках многих инициатив на глобальном уровне уделялось особое внимание содействию более широкому использованию цифровых финансовых услуг. Эта тенденция приобрела дополнительную важность во время пандемии COVID-19, поскольку эти услуги позволили пользователям получать доступ к финансовым ресурсам несмотря на локдауны и социальное дистанцирование. Цифровые финансовые услуги, хотя с ними и связаны определенные риски, обладают значительным потенциалом для устранения дефицита финансовой инклюзивности, поскольку две трети пользователей, не связанных с банковским сектором, имеют мобильные телефоны¹⁰⁵. Как это признается Г-20,

¹⁰² <https://www.gpfi.org/publications/g20-action-plan-sme-financing-implementation-framework>.

¹⁰³ GPFI, GPFI, G20 2020 Financial Inclusion Action Plan, 2020. Размещено по адресу <https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2021-02/G20%202020%20Financial%20Inclusion%20Action%20Plan.pdf>.

¹⁰⁴ IFC, MSME Finance Gap (сноска 11 выше).

¹⁰⁵ Inter-agency Task Force on Financing for Development, Financing for Sustainable Development Report 2021, p. 66.

цифровизация финансовых услуг может стать альтернативным механизмом для финансирования малых предприятий, поскольку финансовые процедуры, включая кредитование, значительно удешевляются, ускоряются и упрощаются¹⁰⁶. Кроме того, цифровые платежи могут помочь предприятиям, работающим в неформальном секторе и не имеющим кредитной истории, создать такую историю и тем самым облегчить доступ к официальному финансированию¹⁰⁷.

54. Специальный советник Генерального секретаря по вопросам инклюзивного финансирования в целях развития (ССГС ООН) признала важность финтех-услуг и выступила за расширение использования успешных регулятивных видов практики, с тем чтобы применение финансовых технологий носило инклюзивный, безопасный и ответственный характер¹⁰⁸.

55. В аналогичном ключе, Всемирный альянс международных финансовых центров¹⁰⁹ рекомендовал в интересах оказания помощи восстановлению МСП, пострадавших от пандемии COVID-19, использовать цифровизацию финансовых услуг в качестве эффективного рычага, с тем чтобы «устойчивое финансирование было полностью интегрировано в финансовую отрасль будущего». Кроме того, Альянс рекомендовал содействовать сбору оперативной и финансовой информации для коммерческих банков и банков развития в целях поддержки программ по кредитованию МСП, обратившись с просьбой к кредитным учреждениям разработать специальные продукты, приспособленные к нуждам МСП, а также рассмотреть вопрос о более широком принятии разработанной Всемирным банком Системы кредитных гарантий для МСП¹¹⁰.

2. Региональный уровень

56. Одной из инициатив Экономической и социальной комиссии Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО ООН) в области облегчения доступа ММСП к кредитованию является Программа стимулирования предпринимательской деятельности женщин, которая направлена на развитие женского предпринимательства и расширение участия женщин в функционировании рынков в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В рамках компонента этой Программы, посвященного инновационному финансированию, через созданные партнерства, проводится деятельность, направленная на стимулирование участия частного и публичного капитала в целях опробования и расширения использования экспериментальных моделей финансирования по поддержке женщин-предпринимателей. В настоящее время создаются три основных финансовых механизма: фонд инновационных финансовых технологий, облигации для получения средств к существованию в интересах женщин и фонд социально ответственного инвестирования. Также в рамках компонента инновационного финансирования осуществляется сотрудничество с лицами, принимающими политические и регулятивные решения, в интересах помощи созданию благоприятных политических и регулятивных финансовых условий для женщин-предпринимателей¹¹¹.

¹⁰⁶ World Bank Group, Promoting digital and innovative SME financing, 2020, p. 9. Размещено по адресу https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/saudi_digitalSME.pdf.

¹⁰⁷ Ibid., p. 10.

¹⁰⁸ UNSGSA FinTech Working Group and Cambridge Centre for Alternative Finance, Early Lessons on Regulatory Innovations to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes, and RegTech, (2019), p. 9.

¹⁰⁹ Всемирный альянс международных финансовых центров (ВАМФИЦ) (World Alliance of International Financial Centers (WAIFC)) — некоммерческая ассоциация, учрежденная в 2018 году, которая зарегистрирована в Брюсселе и представляет лидирующие международные финансовые центры и поощряет сотрудничество и обмен наилучшими видами практики. Дополнительная информация размещена по адресу <https://waifc.finance/>.

¹¹⁰ The World Alliance of International Financial Centers, Supporting SMEs with sustained post-pandemic economic recovery, pp. 5 and 6. Размещено по адресу <https://downloads.waifc.finance/publications/WAIFC%20SME%20Finance%20Report.pdf>.

¹¹¹ Подробнее см. <https://www.unescap.org/projects/cwe>.

57. Организация экономического сотрудничества стран Азии и Тихого океана (АТЭС) в 2015 году создала Сеть по развитию финансовой инфраструктуры (СРФИ) в качестве подгруппы АТЭС с целью содействия благоприятным финансовым условиям для ММСП в интересах улучшения их доступа к финансированию, в том числе посредством создания эффективных кредитных информационных систем, а также развития нормативно-правовой базы для обеспеченных сделок и режима несостоятельности. В рамках работы этой Сети был проведен ряд мероприятий в соответствующих упомянутых областях: например, в области обеспеченных сделок было оказано содействие законодательной реформе (в первую очередь на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках), реформированию системы регистров обременений на движимые активы и наращиванию потенциала. В области кредитной информации СРФИ содействовала созданию комплексной системы кредитной отчетности (сбор и обмен альтернативными данными, например данными о коммунальных, арендных и мобильных платежах), учреждению регистра выданных кредитов и лицензированию кредитных бюро, а также принятию нормативно-правовой базы в вопросах кредитной информации и данных в вопросах трансграничных договоренностей между кредитными регистрами/бюро об обмене кредитными оценками предпринимателей и мигрантов, обращающихся за финансовыми услугами в принимающих странах¹¹².

58. Что касается региона Латинской Америки и Карибского бассейна, то Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК ООН) в последние годы осуществила проект по определению и содействию разработке широкого набора финансовых инструментов, которые позволят банкам развития лучше помочь МСП¹¹³. По мнению ЭКЛАК ООН, банки развития должны играть важную роль в деле содействия расширению использования МСП финансовых услуг, поскольку они могут лучше оценить платежеспособность МСП, помочь сглаживанию информационной асимметрии и содействовать проведению мониторинга¹¹⁴. В одном из исследований, опубликованном недавно под эгидой ЭКЛАК ООН, рекомендовалось рассмотреть возможность реформы системы кредитования под обременение активов и создания надлежащей системы гарантий в Карибском субрегионе¹¹⁵. Межамериканский банк развития (МБР) установил партнерские отношения с другими банками развития, с тем чтобы облегчить доступ ММСП к кредитованию. Кроме того, МБР поддерживает инициативу по продвижению финансовых технологий в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна с целью создания благоприятных условий для расширения использования финтех-услуг при защите интересов пользователей¹¹⁶.

59. Европейский союз разработал ряд программ по поддержке доступа ММСП к финансированию через местные финансовые учреждения в государствах-членах. Эти программы касаются, в том числе, таких вопросов, как ссуды, микрофинансирование, а также гарантии или финансирование в виде участия в акционерном капитале через фонды венчурного капитала, бизнес-ангелов или социальных инвесторов. Местные финансовые учреждения определяют точные финансовые условия: сумму, срок, процентную ставку и сборы, применимые к ММСП, которые обращаются за такими средствами. В число преимуществ поддержки, оказываемой Европейским союзом, входят сниженные процентные

¹¹² APEC, 2019 Progress Report – Asia-Pacific Financial Forum, Asia-Pacific Financial Inclusion Forum, Asia-Pacific Infrastructure Partnership, pp. 5 ff.

¹¹³ В рамках проекта ЭКЛАК ООН по содействию обеспечению доступа МСП к финансовым услугам подробно изучался в основном опыт Аргентины, Бразилии, Колумбии, Коста-Рики, Мексики, Перу и Эквадора с целью выявления передовых видов практики, позволяющих выработать стратегические рекомендации, направленные на усиление роли банков развития.

¹¹⁴ UNECLAC, «Background», веб-сайт по адресу <https://www.cepal.org/en/inclusion-financiera-pymes/background>.

¹¹⁵ UNECLAC, A preliminary review of policy responses to enhance SME access to trade financing in the Caribbean, (2020), p. 35.

¹¹⁶ См. <https://www.iadb.org/en/financial-markets/access-finance>.

ставки, повышенный объем финансирования или уменьшенные требования к обеспечению¹¹⁷.

3. Национальный уровень

60. В последние годы в ряде стран были разработаны стратегии по расширению доступа ММСП к кредитам через принятие нормативно-правовой базы и политических мер, направленных как на снижение стоимости кредитов, так и на упрощение доступа к финансовым услугам с помощью других способов. Политические меры, принимаемые государствами, часто относятся к двум дополняющим друг друга категориям: меры «твердой поддержки», например субсидии для ММСП, финансирование через государственные фонды или государственные банки развития и системы публичных гарантий по кредитам; и меры «мягкой поддержки», например выполнение программ по наращиванию потенциала для ММСП (см. ниже главу III об укреплении потенциала для ММСП и финансирующих сторон) и создание систем кредитной отчетности, предусматривающих детальную разбивку кредитной истории ММСП с целью определения их кредитоспособности (см. ниже главу II, раздел E о кредитной отчетности).

61. Например, в 2019 году Бангладеш приступила к осуществлению своей первой комплексной стратегии в отношении МСП при уделении первоочередного внимания гендерным аспектам и вопросам, которые касаются финансовых и связанных с предпринимательством услуг для уязвимых групп¹¹⁸. В число основных компонентов этой стратегии входят следующие задачи: создание в стране «Банка МСП»; совершенствование существующей системы рефинансирования в целях предоставления МСП кредитов по более низким процентным ставкам; обеспечение простого доступа к кредитам и снижение процентной ставки для МСП за счет повышения эффективности программы кредитования оптовой торговли и создания Фонда гарантий по кредитам для МСП.

62. Китай создал различные фонды для поддержки МСП. В дополнение к специальным фондам развития МСП, поддерживающим финансовые гарантии, в 2018 году в целях поддержки национальной системы финансовых гарантий, имеющей важнейшее значение для упрощения финансирования МСП, был учрежден Национальный фонд финансовых гарантий с уставным капиталом около 9 млрд долл. США¹¹⁹. Правительство Китая поощряет финансовые учреждения расширять кредитование МСП и использовать новые технологии в целях модернизации финансовых услуг для МСП. Общий объем ссуд МСП превышает, по нынешним оценкам, 4,3 млрд долл. США, а масштабы применения финансовых технологий также растут¹²⁰.

63. Индия в 2005 году учредила Индийское рейтинговое агентство для МСП (МСПРА). Оно стало первым таким агентством в мире. Его целью является проведение комплексных рейтинговых оценок для использования финансовыми учреждениями при оценке кредитных рисков¹²¹, и за период своего существования оно присвоило уже более 50 000 рейтингов МСП¹²². Недавно МСПРА приступило к эксплуатации финтех-платформы, упрощающей выдачу кредитов ММСП путем предоставления информации о конкретных предприятиях. Банк развития малых предприятий Индии (БРМПИ) — финансовое учреждение, занимающееся вопросами развития и финансирования ММСП, — в 2017 году начал использовать электронную цифровую платформу, включающую агрегатор предложений кредитования ММСП и функцию подбора подходящих

¹¹⁷ См. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/financing-programmes-smes_en.

¹¹⁸ Ministry of Industries of the People's Republic of Bangladesh, SME Policy 2019, p. 5.

¹¹⁹ OECD, Financing SMEs (сноска 15 выше), p. 168.

¹²⁰ Mintai Institute of Finance and Banking, China MSME Finance Report 2018 (Compact Edition), (2018), p. 9.

¹²¹ IFC, SME Finance Policy Guide, (2011), p. 35.

¹²² Acuite Ratings & Research, "WHO WE ARE", веб-сайт по адресу <https://www.acuite.in/who-we-are.htm>.

предложений. В 2018 году с учетом информации о результатах и опыте использования этого агрегатора он ввел в эксплуатацию платформу бесконтактного кредитования. К этому времени платформа бесконтактного кредитования позволила выдать около 130 000 ссуд на общую сумму 2 млрд долл. США и сократить сроки обработки заявок и стоимость кредитов благодаря использованию решений на основе финансовых технологий и инструментов анализа данных¹²³.

64. В качестве части принятой в 2016 году своей стратегии на период до 2030 года по увеличению вклада МСП в ВВП до 35 процентов Саудовская Аравия оказывала содействие благоприятному регулированию для МСП и упрощению доступа к финансированию, а также поставила цель добиться к 2030 году, чтобы на долю МСП приходилось до 20 процентов от общего объема финансирования, предоставляемого ее финансовыми учреждениями. В частности, одна из программ была направлена на увеличение к 2020 году доли банковского финансирования МСП до 5 процентов, а доли безналичных операций — до 28 процентов. В целях проведения обзора законодательства и норм, принятых в порядке регулирования, и упрощения доступа к финансированию было учреждено Управление по делам МСП.

В. Кредитование под обеспечение

65. Термин «кредитование под обеспечение» относится ко всем видам кредитования, при котором выдаются кредиты под обеспечение. Как это отмечается в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам*, кредиты под обеспечение могут позволить предприятиям использовать стоимость, овеществленную в их активах, в качестве средства для снижения рисков для кредиторов, поскольку кредиты, обеспеченные активами, предоставляют кредиторам доступ к активам как еще один источник средств для взыскания в случае неплатежа по обеспеченному обязательству¹²⁴. Поскольку такой риск уменьшается, то кредиторы, по всей видимости, будут охотнее предоставлять кредиты по приемлемым ставкам.

66. Кредиты под обеспечение могут выдаваться при использовании движимых активов или недвижимых активов в качестве предметов обременения. Основные аспекты использования движимых и недвижимых активов в качестве предметов обременения рассматриваются ниже.

1. Движимые активы в качестве предмета обременения

а) Виды активов

67. Движимые активы являются основным видом активов, которые многие ММСП могут предложить в качестве предмета обременения. В некоторых правовых системах предприятиям разрешается предоставлять обеспечительное право в движимых активах только в ограниченном объеме или только при соблюдении целого ряда ограничений. Даже в тех случаях, когда правовая система разрешает использовать движимые активы в качестве предмета обременения, соответствующие нормы могут быть устаревшими, фрагментарными, сложными или неясными для лиц, которые управляют ММСП или занимаются их операциями. Аналогичным образом, по причине отсутствия такой определенности кредиторы могут испытывать сомнения относительно предоставления кредита ММСП под обеспечение.

68. Свободный доступ к кредиту по разумной цене способствует росту и процветанию ММСП. В силу этого ММСП существенно поможет наличие правовой базы, которая создаст возможность для легкого использования движимых

¹²³ World Bank, Implementation Completion and Results Report No. ICR00004943, (2019), pp. 17–18.

¹²⁴ Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 68 выше), раздел «Введение», п. 5.

активов в качестве предмета обременения таким образом, чтобы ссудодатели могли определить свой приоритет в отношении этих активов при заключении сделки и могли быть уверенными в том, что реализация обремененных активов будет простой и экономически эффективной. *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках* («Типовой закон») обеспечивает прочную основу для проведения реформ, направленных на создание правовой базы для обеспеченных сделок с использованием большинства видов движимых активов.

69. Наличие благоприятной правовой базы может снять излишние обременительные трудности при предоставлении обеспечительного права в движимых активах. Согласно Типовому закону предоставить обеспечительное право довольно просто: сторонам необходимо лишь заключить соглашение об обеспечении, удовлетворяющее базовым и ограниченным числом требованиям. Образцы типовых соглашений об обеспечении приводятся в *Практическом руководстве ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках* («Практическое руководство»). Что еще важнее, согласно Типовому закону лицо может предоставлять обеспечительное право в любых активах без необходимости передавать эти активы во владение обеспеченному кредитору.

70. Облегчению процесса предоставления обеспечительного права для ММСП может содействовать наличие комплексной правовой базы. Единый набор правил должен, в идеале, регулировать все сделки, при которых финансирующие стороны приобретают имущественное право в обремененных активах. ММСП (выступающие в роли «праводателя») должны иметь возможность предоставлять обеспечительное право практически в любых видах движимых активов, включая инвентарные запасы, оборудование, дебиторскую задолженность, банковские счета и интеллектуальную собственность. ММСП должны иметь также возможность предоставлять обеспечительное право в активах, которые они могут приобрести в будущем, равно как и во всех своих движимых активах, будь то нынешних или будущих. Для упрощения создания обеспечительного права во всех активах ММСП в случае, когда финансирующая сторона предоставляет средства на текущие операции ММСП, следует разрешать заключение соглашений об обеспечении в виде единого документа, охватывающего все активы¹²⁵.

71. ММСП, возможно, потребуется задействовать активы, которые они приобретут на более позднем этапе (например, будущую дебиторскую задолженность), или активы, которые они приобретут за счет предоставленного финансирования. Особое значение для ММСП будут иметь положения Типового закона, касающиеся будущих активов (т. е. активов, на которые праводатель рассчитывает приобрести права в будущем). В этом примере, когда речь идет о будущих активах, обеспечительное право создается только в том случае и только тогда, когда праводатель приобретает такие права или полномочия на их обременение¹²⁶. В то же время, создание обеспечительного права в будущих движимых активах не означает отмены установленных законом ограничений на создание и реализацию обеспечительного права в конкретных категориях движимых активов (например, в средствах, получаемых от трудовой деятельности, в целом или в объеме предельной оговоренной суммы). Эти ограничения должны быть оговорены в законодательстве четким и конкретным образом¹²⁷.

72. ММСП могут договариваться с финансирующими сторонами о том, что актив будет обременен лишь частично (например, только в размере неделимого 50-процентного права) или что актив будет обременен только на ограниченную сумму (например, предоставленное обеспечительное право может быть реализовано только до оговоренной суммы)¹²⁸. В отсутствие такой договоренности обеспечительное право должно, однако, обременять весь актив целиком, всю

¹²⁵ Там же, глава II, п. 63.

¹²⁶ Там же, глава II, п. 55.

¹²⁷ Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию, п. 93.

¹²⁸ Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 68 выше), глава II, п. 50.

совокупность прав ММСП как праводателя в этом активе и всю стоимость актива в тот момент, когда возникает необходимость в реализации обеспечительного права¹²⁹.

b) Регистры обеспечительных прав

73. В соответствии с Типовым законом для создания обеспечительного права обеспеченному кредитору нет необходимости вступать во владение активами. Вместо этого он может просто зарегистрировать уведомление в регистре для придания своему обеспечительному праву силы в отношении третьих сторон. Наличие такого обеспечительного права, которое обычно называется непосес-сорным, позволяет праводателю продолжать использование обремененных активов даже после создания обеспечительного права. Наличие комплексной и централизованной системы регистрации облегчает совершение таких непосес-сорных сделок. Во многих юрисдикционных системах для этого создается общий регистр обеспечительных прав. Процедура регистрации должна осуществляться автоматически, должна быть легкодоступной, должна обычно проводиться обеспеченным кредитором и должна быть недорогостоящей, поскольку любые связанные с ней расходы могут отрицательно сказаться на стоимости финансирования.

74. Обеспечительному праву в обремененных активах может быть придана сила в отношении третьих сторон путем регистрации уведомления об обеспечительном праве в регистре обеспечительных прав (статья 18 Типового закона)¹³⁰. В качестве общего правила моментом регистрации определяется очередность приоритета между обеспечительным правом и правом конкурирующего заявителя требования (статья 29 Типового закона)¹³¹. Это правило о приоритете обеспечивает для финансирующих сторон определенность, что поощряет предоставление кредитов ММСП.

75. Регистр обеспечительных прав следует наделить рядом особых функций, с тем чтобы облегчить проведение обеспеченных сделок и упростить доступ к кредитам для ММСП. Во-первых, юридические и операционные руководящие правила, регулирующие предоставление услуг регистром, включая регистрацию и поиск, должны быть простыми, четкими и определенными с точки зрения всех потенциальных пользователей¹³². Во-вторых, регистрационные услуги, включая регистрацию и поиск, должны быть максимально оперативными и экономичными и обеспечивать защиту и возможность поиска информации, вносимой в регистрационные записи¹³³. В-третьих, следует создать систему регистрации «уведомлений» (а не систему регистрации «документов»), не требующую регистрации исходных документов или даже их представления для проверки сотрудниками регистра¹³⁴. Система регистрации «уведомлений» позволяет снизить операционные издержки для лиц, подающих заявки на регистрацию¹³⁵.

76. Регистр обеспечительных прав должен полностью функционировать на электронной основе, позволяя хранить информацию, содержащуюся в зарегистрированных уведомлениях, в электронной форме в единой базе данных, с тем чтобы обеспечить централизованное и консолидированное ведение регистрационных записей¹³⁶. Кроме того, доступ к регистрационным услугам должен также предоставляться в электронном виде, позволяя пользователям напрямую предоставлять уведомления и направлять поисковые запросы через интернет или по

¹²⁹ Там же.

¹³⁰ Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию (сноска 127 выше), п. 143.

¹³¹ Там же.

¹³² Руководство ЮНСИТРАЛ по созданию регистра обеспечительных прав, п. 10.

¹³³ Там же.

¹³⁴ Там же, п. 57.

¹³⁵ Там же, п. 59.

¹³⁶ Типовой закон ЮНСИТРАЛ об обеспеченных сделках: Руководство по принятию (сноска 127 выше), п. 145.

каналам сетевой связи¹³⁷. 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 пользователей¹³⁸.

77. В последние годы изучались возможности технологии распределенного реестра (DLT) в контексте регистров обеспечительных прав. С учетом структуры регистров обеспечительных прав как централизованных учреждений (которые обычно функционируют под контролем правительственного органа или центрального банка) считается, что для регистров обеспечительных прав более уместно использовать системы блокчейн, требующие разрешения (в отличие от систем, не требующих их)¹³⁹.

с) Препятствия, с которыми сталкиваются ММСП, особенно микропредприятия

78. Несмотря на очевидные преимущества, которыми ММСП могут воспользоваться в результате наличия правовой базы, основанной на Типовом законе, такая возможность сама по себе не устраняет все препятствия, с которыми ММСП могут сталкиваться при получении доступа к кредитам, особенно те, с которыми сталкиваются микропредприятия, как об этом говорится ниже.

Отсутствие предметов обременения

79. Микропредприятия сталкиваются с затруднениями при получении финансирования, поскольку банки и другие финансовые учреждения обычно неохотно предоставляют им необеспеченные кредиты, даже под высокие процентные ставки, по той причине, что оценки кредитоспособности указывают на риск неисполнения со стороны микропредприятий. Многие из них не имеют необходимого объема и вида активов, которые могли бы служить в качестве предмета обременения. Хозяйственные товары, принадлежащие микропредприятиям, зачастую не принимаются в качестве полезного предмета обременения, поскольку они, как правило, имеют низкую стоимость и слишком быстро обесцениваются и поскольку они могут даже исключаться при процедуре судебной реализации.

80. Микроссудодатели могут иногда принимать в качестве залога драгоценности и даже домашнюю мебель, а также бытовую технику¹⁴⁰. С точки зрения таких ссудодателей, эти формы обременения служат главным образом доказательством обязательства, взятого на себя микропредприятием, а не вторичным источником погашения кредита¹⁴¹.

81. Во всех странах мира согласно финансовым нормам и правилам требования к обременению, установленные для заемщиков (в том числе для микропредприятий), являются достаточно высокими. Во многих странах Азиатско-Тихоокеанского региона финансовые нормы и правила требуют предоставлять

¹³⁷ Там же, п. 146.

¹³⁸ Там же. См. также Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий (2019 год) и работу УНИДРУА по наилучшим видам практики в области структуры и операций электронного регистра.

¹³⁹ В то время как системы, требующие разрешения, «позволяют оператору регистра определять, какие файлы, записанные с тем или иным алгоритмом, может считать распределенный реестр, а также представлять заявки на регистрацию и придавать регистрации силу, обеспечивая тем самым целостность данных», при использовании обычных систем, не требующих разрешений, «лица, ответственные за файлы, записанные с тем или иным алгоритмом, остаются, как правило, неизвестными». World Bank Group, Distributed Ledger Technology and Secured Transactions: Legal, Regulatory and Technology Perspectives – Guidance Notes Series, Note 1: Collateral Registry, Secured Transactions Law and Practice (May, 2020), p. 14.

¹⁴⁰ ILO, Making Microfinance Work, p. 120.

¹⁴¹ Ibid.

обеспечение на сумму, составляющую не менее 125 процентов от стоимости кредита¹⁴². В других странах требования к обременению являются еще более высокими и могут достигать 250 процентов от стоимости кредита¹⁴³. Согласно данным одного из обследований АБР (2019 год), отсутствие обеспечения было названо главной проблемой, с которой сталкиваются МСП при получении доступа к торговому финансированию¹⁴⁴. Микропредприятия же, по сравнению с МСП, располагают, скорее всего, еще меньшими активами, которые могли бы служить в качестве предмета обременения.

82. Хотя высокие требования к обременению ограничивают в целом доступ микропредприятий к кредитам, в некоторых юрисдикционных системах эта проблема является особенно острой для женщин-предпринимателей, поскольку любые активы/имущество зачастую принадлежат супругу или зарегистрированы на его имя. В некоторых государствах, например, неравные права наследования и ограничения на занятия трудовой деятельностью ограничивают доступ женщин к активам, которые могли бы служить в качестве предмета обременения¹⁴⁵. В регионе Ближнего Востока и Северной Африки показатели женской предпринимательской активности являются самыми низкими в мире, что частично обусловлено ограниченными правами женщин на использование семейных активов в качестве предмета обременения и связанными с этим трудностями, препятствующими получению доступа к кредитам¹⁴⁶. В некоторых государствах этого региона женщины не имеют права распоряжаться семейным имуществом, в том числе имуществом, принесенным ими в семью, и имуществом, нажитым в браке¹⁴⁷.

Оценка активов

83. Кредитование под движимые активы требует их оценки, и правила такой оценки в целом являются довольно сложными несмотря на наличие соответствующих международных стандартов¹⁴⁸. На практике существует множество способов определения стоимости активов, подлежащих обременению, а выбор того или иного метода часто зависит от конкретного вида активов. Например, если активами является дебиторская задолженность, то ее стоимость, как правило, будет основываться на той сумме, которую финансирующая сторона ожидает взыскать с должников по этой дебиторской задолженности¹⁴⁹. Если активы представляют собой инвентарные запасы (например, одежда), то их стоимость, как правило, рассчитывается исходя из цен на соответствующем вторичном рынке¹⁵⁰. Вместе с тем финансирующая сторона, возможно, и не сможет получить нынешнюю рыночную стоимость, поскольку на стоимость реализации может повлиять ухудшение рыночной конъюнктуры. В тех случаях, когда требуется срочно реализовать активы, покупатели часто рассчитывают приобрести активы по значительно более низкой цене¹⁵¹. Соответственно, назначаемые ставки заранее рассчитываются в качестве процента от стоимости активов (например, 40 процентов от рыночной стоимости инвентарных запасов одежды).

84. Кроме того, для проведения достоверной оценки активов, подлежащих обременению, финансирующей стороне часто требуются специальные знания и опыт. Стоимость некоторых активов — например, производственного и промышленного оборудования и сельскохозяйственной продукции — зависит не

¹⁴² ADB, Thematic Evaluation: ADB Support for SMEs, (2017), p. 3, footnote 12.

¹⁴³ МВФ, Финансовая интеграция (сноска 20 выше), с. 16.

¹⁴⁴ ADB, ADB Briefs No. 113 (сноска 126 выше), p. 5, figure 5.

¹⁴⁵ ITC, Unlocking Markets for Women to Trade, (2015) (сноска 16 выше), p. 22.

¹⁴⁶ Ibid.

¹⁴⁷ World Bank Group, Secured Transactions (сноска 23 выше), p. 22.

¹⁴⁸ См. <https://www.ivsc.org/standards/international-valuation-standards/IVS>.

¹⁴⁹ Практическое руководство ЮНСИТРАЛ по Типовому закону об обеспеченных сделках, п. 121.

¹⁵⁰ Там же.

¹⁵¹ Там же, п. 122.

только от их состояния, но и от рыночной конъюнктуры и рыночных тенденций¹⁵². Например, оборудование в хорошем рабочем состоянии может иметь небольшую стоимость при перепродаже, если на рынке предлагается более эффективная модель или рыночные тенденции свидетельствуют о предпочтениях в пользу нового конструктивного исполнения¹⁵³.

85. Для финансирующих сторон, кредитующих микропредприятия, оценка активов представляет собой более сложную задачу, поскольку некоторые методы оценки могут оказаться слишком дорогостоящими по сравнению со стоимостью актива. Более эффективным и менее дорогостоящим механизмом, как представляется, является проведение оценки обремененных активов самими финансирующими сторонами (а не независимыми оценщиками)¹⁵⁴. Как это отмечается в Практическом руководстве, также может быть трудно определить стоимость актива, если сделки с активами данного вида на соответствующем конкретном рынке осуществляются нерегулярно¹⁵⁵.

Избыточное обременение

86. Финансирующие стороны могут быть не оснащены недорогими и эффективными инструментами для оценки рисков, и у микропредприятий часто может отсутствовать кредитная история и записи о совершенных сделках, с тем чтобы доказать свою кредитоспособность. Это может привести к тому, что финансирующие стороны будут требовать обеспечения, значительно превышающего по стоимости сумму кредита (которое часто называется «избыточным обременением»)¹⁵⁶. Хотя требования финансирующих сторон не могут превышать суммы ссуды плюс проценты и расходы (и, возможно, убытки в случае неисполнения), избыточное обременение может создавать проблемы для микропредприятий. Например, по причине расходов и сложностей, связанных с оценкой активов, финансирующие стороны просто требуют от микропредприятий предоставления обеспечительного права во всех их активах. Это затрудняет для микропредприятий получение кредита под обеспечение у другого кредитора путем предоставления обеспечительного права второй очереди в тех же обремененных активах, как это разрешается согласно Типовому закону¹⁵⁷. Кроме того, поскольку все активы микропредприятия обременены, его необеспеченным кредиторам будет гораздо сложнее, если вообще возможно, реализовать свои права¹⁵⁸. К тому же реализация обеспечительного права во всех активах может привести к тому, что обеспеченный кредитор вступит во владение микропредприятием, а это может произойти враждебным образом.

87. Для решения проблемы избыточного обременения суды в разных юрисдикционных системах разработали различные решения, которые сводятся к следующему: i) объявить недействительным любое обеспечительное право, обременяющее тот или иной актив на сумму, значительно превышающую обеспеченное обязательство плюс проценты, расходы и убытки; ii) предоставлять праводателю возможность обратиться с требованием об освобождении от такого избыточного обременения; и iii) по ходатайству праводателя потребовать от обеспеченного

¹⁵² World Bank Group, Secured Transactions (сноска 23 выше), p. 104.

¹⁵³ Ibid.

¹⁵⁴ Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 68 выше), глава VIII, п. 70.

¹⁵⁵ Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 149 выше), п. 123.

¹⁵⁶ На практике проблема избыточного обременения может возникать в связи с требованием выдачи личных поручительств (см. ниже главу II, раздел C о личных поручительствах по займам ММСП).

¹⁵⁷ Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам (сноска 68 выше), глава II, п. 68. Следует отметить, что согласно Типовому закону финансирующая сторона, которая предоставила предприятию кредит на приобретение тех или иных активов, может иметь приоритет по отношению к другому обеспеченному кредитору, который создал обеспечительное право во всех активах микропредприятия.

¹⁵⁸ Там же.

кредитора добросовестного проведения переговоров с праводателем¹⁵⁹. Следует отметить, что в *Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам* не рекомендуется наделять суды полномочиями объявлять обеспечительное право недействительным или ограничивать рамки действия обеспечительного права посредством признания судом факта избыточности обременения¹⁶⁰.

88. В разных государствах, скорее всего, принимаются разные меры противодействия избыточному обременению, и в некоторых случаях они, возможно, относятся к другим областям права. Например, в законодательстве ряда государств может также предусматриваться возможность ограничения объема активов, которые могут быть обременены, если их стоимость существенно превышает сумму обеспеченного обязательства¹⁶¹.

Реализация

89. В случае неисполнения обеспечительное право позволяет финансирующей стороне взыскать причитающуюся ему задолженность за счет стоимости обремененных активов. В некоторых юрисдикционных системах законодательство в этой сфере не устанавливает в отношении микропредприятий никаких ограничений в отношении имущества, которое может быть изъято обеспеченным кредитором для реализации своего права. Важно отметить, что основные личные активы должны быть защищены и исключены из сферы реализации соответствующим законодательством, особенно если речь идет о единоличном предпринимателе. Законодательство некоторых государств может ограничивать создание обеспечительных прав в хозяйственных товарах или изъятие личных активов либо может ограничивать сумму, на которую может быть реализовано обеспечительное право в этих активах. В рамках реализации обеспечительного права в судебном порядке суды могут на основании соответствующего национального законодательства осуществить свои полномочия, приняв меры по определенной защите базовых личных активов или ограничив взыскание определенной минимальной суммой стоимости личных активов микропредприятия. Трудности, с которыми сталкиваются обеспеченные кредиторы при реализации своего права, могут удерживать их от кредитования ММСП.

2. Недвижимые активы в качестве предмета обременения

а) Легализация имущественных прав на недвижимые активы

90. Кредитование под обеспечение позволяет ММСП использовать стоимость, овеществленную в своих активах, в качестве средства снижения риска неплатежа для кредитора, в результате чего потенциальные кредиторы будут более охотно предоставлять кредиты ММСП. В то же время в большинстве стран для эффективного использования активов необходимо, чтобы права на активы (включая традиционные права) были официально признаны в системе имущественных прав. Когда эти права полностью признаются, открывается возможность для ММСП использовать активы в качестве предмета обременения в целях получения кредита. Появляется все больше и больше свидетельств того, что расширение набора разных видов активов, которые могут использоваться в качестве предмета обременения, снижает стоимость кредита.

91. Вместе с тем в некоторых странах предприятия испытывают трудности с официальным признанием их имущественных прав на недвижимые активы. Это особенно актуально в контексте микропредприятий сельскохозяйственного сектора, многие из которых возделывают и используют землю, на которую они не имеют формального права собственности. В результате часто они не имеют возможности предложить земельные участки в качестве предмета обременения в

¹⁵⁹ Там же.

¹⁶⁰ Там же, глава II, п. 69.

¹⁶¹ Практическое руководство ЮНСИТРАЛ (сноска 149 выше), п. 25.

целях получения кредита. Иногда они даже не имеют возможности предложить движимые активы, размещенные на земельных участках (например, выращиваемый урожай и машинная техника), в качестве предмета обременения, поскольку законодательство рассматривает такие активы как часть земельной собственности. В некоторых странах финансирующие стороны могут принять простой сертификат на традиционные имущественные и юридические права на землю (а не официальный сертификат на право собственности) в качестве предмета обременения. В рамках земельной реформы в Гане, например, было предусмотрено требование об учреждении секретариатов по традиционным земельным правам для ведения точных и актуальных учетных записей о совершенных сделках с земельной собственностью и кадастра существующих традиционных имущественных и юридических прав на землю.

92. По данным недавнего исследования, проведенного Международным фондом сельскохозяйственного развития (МФСР), в разных частях мира существуют самые разные условия для осуществления традиционных прав владения и пользования землей, которые определяются политическими и юридическими соображениями, а также культурными, историческими, религиозными и гендерными переменными параметрами. В этом контексте существует множество видов имущественного обеспечения (которые определяются традиционным характером владения и задачами, связанными с урегулированием споров и реализацией прав), при том что использование некоторых видов обеспечения связано с меньшими затратами времени и средств, а это может быть даже более эффективным, чем регистрация официальных прав на землю, например создание системы земельных сертификатов для конкретной цели, признание традиционных прав на использование лесов и общинное управление земельными участками¹⁶².

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

b) Регистры недвижимости

94. В большинстве юрисдикционных систем действуют системы регистрации недвижимости как правовая база для не вызывающей сомнений регистрации прав собственности и других имущественных прав на недвижимые активы, например на землю. В то же время в некоторых юрисдикционных системах регистрируются лишь права собственности на небольшой процент земель, а значительная доля объектов собственности как в сельской местности, так и городских центрах находится в юридически неоформленном владении и остается незарегистрированной. В некоторых странах ограниченный доступ к зарегистрированным земельным участкам остается одним из главных препятствий для

¹⁶² G. Barbanente, H. Liversage, J. Agwe and M. Hamp, IFAD report on “Tenure Security and Access to Inclusive Rural Financial Services for Smallholder Farmers: Challenges and Opportunities in Rural Development Projects” (forthcoming), pp. 13–14 and 18.

экономического роста. Стоимость незарегистрированных участков как потенциальный предмет обременения может часто недооцениваться.

95. На веб-сайте Всемирного банка «Ведение бизнеса» (“Doing Business”) есть тематическая категория «регистрация имущества», где оценивается качество системы управления земельными ресурсами в каждой стране по пяти параметрам: надежность инфраструктуры, прозрачность информации, географический охват, разрешение земельных споров и равный доступ к имущественным правам. В этой связи, согласно веб-сайту «Ведение бизнеса», недавно проведенные национальные реформы в области «регистрации имущества» часто охватывали расширение прозрачности информации (опубликование перечня взимаемых сборов и обязательства оказать соответствующие услуги), а также повышение административной эффективности путем сокращения сроков для регистрации имущества. Было сочтено, что важной чертой таких реформ являются уменьшение регистрационных и нотариальных сборов, а также создание «единого окна» для представления документов о передаче прав и оплаты регистрационных сборов.

96. С учетом различных юридических последствий регистрации соответствующей информации в регистре имущественных прав такие регистры в различных странах мира в целом делятся на две категории: система заверенных документов и система правовых титулов. При системе заверенных документов регистры имущественных прав только ведут реестр сделок с недвижимым имуществом (т. е. регистрируется передача соответствующих заверенных документов). При системе правовых титулов, напротив, регистры имущественных прав обычно выдают окончательное свидетельство о праве собственности на имущество и вносят регистрационную запись об изменении владельцев соответствующих прав или правовых титулов. Обе системы могут быть одинаково эффективными, если в них используются следующие принятые общие успешные виды практики, о которых говорится на веб-сайте «Ведение бизнеса»: установление предельных сроков и их соблюдение; установление фиксированных сборов на низком уровне (например, налоги на передачу имущества и другие правительственные сборы); рационализированные процедуры (например, «единое окно» для регистрации имущественных прав); и использование электронных услуг (например, использование информационно-коммуникационных технологий).

97. Использование технологии DLT является более перспективным при оснащении отделений земельных кадастров по сравнению с регистрами обеспечительных прав (см. проекты по созданию земельных кадастров на основе технологий блокчейн в Грузии, Фиджи и Швеции)¹⁶³. В реестре DLT следует только хранить хешированные данные (например, сведения относительно свидетельства о праве собственности), а возможный кредитор может использовать эти хешированные данные для поиска в реестре DLT с целью выяснения того, создал ли оператор регистра эту хешированную запись, а затем может проводить поиск в земельном кадастре¹⁶⁴. Важно отметить, что проверка хешированных данных на соответствие поможет обеспечить, что эта запись не была изменена¹⁶⁵.

С. Личные поручительства по займам ММСП

98. Когда не имеется достаточных активов для обременения, как это требуется согласно оценке рисков, проведенной финансирующей стороной, для устранения этого пробела она, как правило, обращается к малому предприятию, испрашивающему кредит, с требованием личного поручительства, что снижает кредитный риск. Такие поручительства обычно предоставляются владельцами ММСП, а также их директорами, участниками или членами семьи и другими связанными с заемщиком лицами. Эти поручительства не были обеспечены

¹⁶³ World Bank Group (сноска 139 выше), pp. 8 and 20.

¹⁶⁴ Ibid., p. 19.

¹⁶⁵ Ibid., p. 19.

каким-либо имуществом в том смысле, что они не увязаны с какими-либо конкретными активами поручителя и любые его личные активы могут быть изъяты финансирующей стороной (в отличие от обеспеченной гарантии, которая относится только к конкретным активам и которая может быть востребована). Такие поручительства могут не только обеспечить, что кредит предприятия будет своевременно погашен, но и способствовать укреплению доверия в отношениях между финансирующей стороной и ММСП, поскольку их наличие показывает финансирующей стороне, что владельцы малого предприятия будут с большей вероятностью относиться к погашению кредита как к приоритетной задаче, так как их доход или имущество (либо доход или имущество лиц, близких к нему или связанных с его предприятием) будут поставлены под риск¹⁶⁶.

99. Если ММСП соблюдает условия погашения кредита, то обычно не создается большой опасности для поручителя. В случае же неисполнения кредитных обязательств со стороны ММСП поручители должны будут погасить долг и, скорее всего, будут иметь право на суброгацию прав финансирующей стороны в отношении ММСП, включая право обращения взыскания на него для возвращения кредита.

100. Во многих государствах личные поручительства подразделяются по двум общим категориям в зависимости от связи между поручительством и основными договорными отношениями¹⁶⁷. Что касается первой категории, когда поручительство имеет связь с основными договорными отношениями, то обязательство поручителя носит акцессорный характер по отношению к основному обязательству должника и поручитель действует в качестве кредитора второй очереди применительно к принципалу в случае неисполнения¹⁶⁸. Таким образом, кредитор может первым потребовать платеж от основного должника (вместе с тем см. пункт 102), и поручитель, если платеж был востребован от него, может ссылаться на все возражения, которые имеются у основного должника против кредитора¹⁶⁹. Что касается второй категории, когда поручительство имеет независимый характер по отношению к основным договорным отношениям, то поручитель обязан исполнить обязательство после получения от кредитора этого требования, точно отвечающего условиям, установленным в договоре или в других правовых актах применительно к выдаче гарантии или поручительства (резервные аккредитивы обычно рассматриваются как пример таких независимых гарантий)¹⁷⁰. Поскольку поручительство носит независимый характер по отношению к обязательству основного должника, поручитель не может отклонить требование об исполнении по той причине, что основного обязательства не существует или что должник это обязательство уже исполнил. Личный поручитель может сослаться только на свои собственные возражения против кредитора (например, возражение о взаимном зачете, когда у личного поручителя имеется другое требование в отношении кредитора)¹⁷¹. В большинстве стран использование личных поручеств второй категории недостаточно регулируется в законодательном порядке, и в основном они выдаются в договорной практике. Таким образом, поручителям следует занимать крепкие позиции на переговорах с целью получения более выгодных условий, например получения права отменить

¹⁶⁶ T. Wolff, Look before you sign... the pitfalls of personal guarantees, 2018; размещено на веб-сайте The National Law Review (<https://www.natlawreview.com/article/look-you-sign-pitfalls-personal-guaranties>).

¹⁶⁷ M. Damjan, A. Vlahek, The protection of consumers as personal security providers under the DCFR and EU consumer law, 2018, p. 21; размещено по адресу <https://www.researchgate.net/>.

¹⁶⁸ C. Henkel, Personal Guarantees and Sureties between Commercial Law and Consumers in the United States, The American Journal of Comparative Law, vol. 62, 2014, p. 337.

¹⁶⁹ M. Damjan, A. Vlahek, The protection of consumers (сноска 167 выше), p. 23.

¹⁷⁰ См. также Конвенцию Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (Нью-Йорк, 1995 год).

¹⁷¹ M. Damjan, A. Vlahek, The protection of consumers (сноска 167 выше), p. 24.

исполнение после платежа, если обеспеченное требование признано недействительным или не подлежит принудительному исполнению¹⁷².

101. Следует также рассмотреть вопрос о юридической природе ответственности личного поручителя. Например, личный поручитель может нести ответственность по определенной сумме долга или до определенного момента, или же его обязательство может и не быть ограниченным по конкретному сроку или сумме. В некоторых странах (например, в Дании) неограниченная ответственность разрешается только в рамках коммерческих отношений.

102. Другой аспект юридической природы ответственности личного поручителя связан с субсидиарным или солидарным характером ответственности. В первом случае — и это, как представляется, встречается наиболее часто — кредитор должен в первую очередь потребовать исполнения от основного должника, хотя в некоторых государствах стороны могут договориться о том, что финансирующая сторона может прямо обратиться к поручителю за платежом, не требуя этого от должника в первую очередь. В случае солидарного характера ответственности кредитор может потребовать исполнения от должника или поручителя (в пределах обязательства, принятого на себя поручителем). Этот принцип применяется также и в отношениях между несколькими личными поручителями, которые могут гарантировать исполнение одного и того же обязательства. В этой связи следует отметить, что в настоящее время во многие соглашения о поручительстве включается оговорка о солидарной ответственности, согласно которой каждый личный поручитель несет как совместную ответственность в качестве одного из участников группы поручителей, так и свою индивидуальную ответственность перед финансирующей стороной за выплату долга заемщика¹⁷³.

103. Выдача личного поручительства за полученный предприятием кредит весьма часто встречается в практике многих ММСП в различных регионах мира¹⁷⁴. Это позволяет ММСП, особенно предприятиям, начинающим свою предпринимательскую деятельность, и более мелким предприятиям обеспечивать финансирование, которое они не смогли бы получить иным образом и которое может помочь предприятиям занять прочные позиции на рынке и, в конечном итоге, обеспечить рост. Весьма часто возникают ситуации, когда в противном случае предприятие вообще не получит кредита, поскольку риск убытков в результате неисполнения будет, в иных обстоятельствах, слишком высоким для того, чтобы финансирующая сторона могла бы принять такой риск на себя. Личное поручительство может также улучшить условия кредита, например обеспечить более низкие процентные ставки, более крупную сумму кредита или более длительный срок погашения¹⁷⁵. Вместе с тем в связи с выдачей личного поручительства часто возникает вопрос об ограниченном характере ответственности ММСП, когда это предприятие является юридическим лицом. Так, на практике это означает, что ММСП должно будет отказаться от защиты в виде ограничения ответственности, и, таким образом, либо владелец, либо другое лицо, тесно связанное с ММСП, примет на себя личную ответственность за сделанный долг. Кроме того, неисполнение со стороны ММСП может вызвать большие

¹⁷² A. Schwartze, *Personal Guarantees Between Commercial Law and Consumer Protection*, in *General Reports of the XIXth Congress of the International Academy of Comparative Law* (M. Schauer, B. Verschaegen, eds.), 2017, p. 375.

¹⁷³ Ibid.

¹⁷⁴ Например, согласно результатам обследования, опубликованного в 2020 году региональными федеральными резервными банками в Соединенных Штатах, было сообщено, что почти 60 процентов малых предприятий, имеющих наемную силу, используют личные поручительства для гарантирования коммерческой задолженности. См. R. Simon and H. Huddon, in *Wall Street Journal*, 4 April 2021, *Small-business owners feel weight of personal debt guarantees*.

¹⁷⁵ L. Ward, *What Is a Personal Guarantee?*, March 2021; размещено по адресу <https://www.lanterncredit.com/learn/what-is-a-personal-guarantee>.

финансовые проблемы для поручителей¹⁷⁶ и их семей, причем в некоторых странах это может привести также и к острой социальной стигматизации.

104. Таким образом, ключевым фактором должен стать правовой режим, который защищает права поручителей и не лишает финансовые стороны стимулов к выдаче кредитов. Во-первых, он должен обеспечивать, что поручители должны быть осведомлены о рисках, когда они принимают на себя обязательство выплатить долги МСП. По этой причине в соответствии со внутренним законодательством большинства стран требуется, что для возможности приведения в исполнение поручительство должно отвечать определенным формальным требованиям, таким как письменная форма, право- и дееспособность праводателя заключать договоры, намерение принять на себя юридическое обязательство и подпись поручителя¹⁷⁷. Что касается последнего требования, весьма широко распространенного среди государств, то в некоторых государствах (например, в Польше) требуется также и дополнительное заявление поручителя о принятии ответственности на себя. Что касается значения понятия «письменная форма», то не все государства могут признавать подписанные соглашения, посланные по факсу (например, в Австрии в 2013 году Верховный суд признал действительность такого способа передачи, а Федеральный суд Германии в 1993 и 1996 годах отказал в таком признании)¹⁷⁸, или соглашения, подписанные в электронной форме (например, Германия). В других государствах соглашения, подписанные в электронной форме, признаются (например, Швейцария) или считаются имеющими силу для «действий, совершенных в ходе коммерческой деятельности», в той мере, в которой это соответствует внутреннему правовому режиму электронных подписей (например, Австрия). Бланки соглашений обычно не считаются достаточными (например, Австрия и Германия)¹⁷⁹.

105. В то же время, описанные выше требования, возможно, не обеспечивают достаточной защиты для поручителя. Например, по результатам обследования, проведенного в 2016 году одним из учреждений, предоставляющим кредиты МСП, был сделан вывод о том, что большинство предпринимателей не в полной мере понимают, чем являются личные поручительства и каким образом они могут повлиять на работу предприятия¹⁸⁰. В целях исправления такой ситуации государства могут потребовать нотариального заверения письменных соглашений (с прямым указанием предельной суммы поручительства, с тем чтобы поручитель понимал, какой риск он принимает на себя, как это, например, делается в Японии); или потребовать, чтобы поручители признавали свое обязательство по поручительству в присутствии юриста, который затем должен подтвердить это признание, индоссировав соглашение о поручительстве (например, в канадской провинции Альберта); или установить предел на сумму поручительства (например, предусмотреть предельную сумму поручительства, пропорциональную стоимости активов поручителя, как это делается во Франции)¹⁸¹; или предусмотреть обязанность финансирующей стороны разъяснить риски, связанные с поручительством, при заключении соглашения с поручителем. Следует отметить, что во многих государствах такие формы защиты предназначены, как представляется, в первую очередь для потребителей, а не для юридических лиц, хотя в

¹⁷⁶ Пандемия COVID-19 обострила риски для личных поручителей, и в некоторых государствах были приняты программы по смягчению таких рисков. Например, в 2020 году Соединенное Королевство запретило банкам требовать личные поручительства по экстренным кредитам для малых предприятий и одновременно приняло новый план кредитования для поддержки малых предприятий, пострадавших от пандемии. См. <https://www.theguardian.com/politics/2020/apr/02/uk-banks-banned-from-requesting-personal-guarantees-for-loans>.

¹⁷⁷ L. Ellis, Where are the loopholes in Guarantees?, 2019; размещено по адресу <https://hallellis.co.uk/unenforceable-guarantees-legal/>.

¹⁷⁸ A. Schwartze, Personal Guarantees (сноска 172 выше), р. 376.

¹⁷⁹ Ibid.

¹⁸⁰ См. SMEs don't understand personal guarantee in business loans, 2016; размещено по адресу <https://smallbusiness.co.uk/smes-personal-guarantee-business-loans-2535607/>.

¹⁸¹ A. Schwartze, Personal Guarantees (сноска 172 выше), р. 377.

некоторых государствах действие законодательства, предусматривающего обязанность раскрывать соответствующую информацию перед заключением договора, распространяется и на другие сферы, нежели потребительская область (например, в Греции, Дании и Франции)¹⁸².

106. Здесь может возникнуть вопрос о том, могут ли личные поручительства владельцев, директоров или участников ММСП считаться потребительскими гарантиями и подпадают ли они под действие соответствующего законодательства. Как представляется, согласованного между государствами подхода к этому вопросу не имеется. Например, в ряде государств (например, Франция) личные поручительства владельцев или участников коммерческих образований, не имеющих юридического лица, считаются выданными физическими лицами, и защита потребителей может распространяться и на них. В других государствах (например, Израиль) поручительства основных акционеров, выданные в пользу своей фирмы, исключаются из сферы действия специальных правил, защищающих «единоличных» поручителей¹⁸³.

107. Во-вторых, в зависимости от того, кто выдает личное поручительство по кредитам ММСП, могут возникнуть и другие вопросы. Например, если личное поручительство выдано владельцем ММСП или членом его семьи (в этом случае им часто является супруг/супруга), то во внимание могут быть приняты вопросы чрезмерной задолженности, ограничения в отношении наложения ареста на семейное имущество или требования о получении согласия супруга/супруги. В случае выдачи личного поручительства владельцем ММСП финансирующие стороны, как представляется, в почти обычном порядке требуют, чтобы последствия такого поручительства были разъяснены супругу/супруге владельца ММСП или чтобы было даже получено письменное согласие супруга/супруги до выдачи поручительства (например, Австрия, Бразилия, Нидерланды и Швейцария)¹⁸⁴. В некоторых странах имеются исключения из этого правила и не требуется этого согласия, если поручительство выдается владельцем предприятия или директором компании (например, Нидерланды и Турция). В случае необходимости выдать поручительства членами семьи в пользу ММСП личные активы членов семьи ставятся под угрозу, и это может создать тяжелую стрессовую ситуацию с точки зрения финансовой стабильности домашнего хозяйства и межличностных отношений между членами семьи. Вместе с тем, как представляется, имеется лишь несколько стран, в которых действуют законы, касающиеся поручительств, выдаваемых членами семей владельцев ММСП. В ряде стран суды защищают поручителей, находящихся в уязвимом положении, ссылаясь на применение принципов, не допускающих нарушений морали или неосознанных действий¹⁸⁵, или ненадлежащего влияния. В одной из стран несколько судов на основе федеральной нормы, предусматривающей широкое определение термина «лицо, испрашивающее кредит», сочли, что требование финансирующей стороны о поручительстве супруга/супруги с учетом того, что потенциальный поручитель состоит в браке с лицом, испрашивающим кредит, является незаконным¹⁸⁶.

108. В-третьих, если ММСП находится в тяжелом финансовом положении, то платежеспособность личных поручителей будет подлежать жесткой проверке. Если поручитель будет не в состоянии выплатить долг, то взыскание по поручительству может привести к возникновению вечной задолженности поручителя и членов его семьи, что будет зависеть от внутреннего законодательства, а в ряде

¹⁸² Ibid., p. 379.

¹⁸³ Ibid.

¹⁸⁴ Ibid., p. 380.

¹⁸⁵ В обычном праве Канады «сделка считается неосознанной, когда более сильная сторона эксплуатирует слабость другой стороны для получения выгоды за счет более слабой стороны»; см. Canadian Centre for Elder Law Studies, *Financial Arrangements Between Older Adults and Family Members: Loans and Guarantees*, 2004, p. 9.

¹⁸⁶ См., например, *Hawkins v. Community Bank of Raymore* (United States Court of Appeals for the Eighth Circuit and Supreme Court).

стран это может также привести и к острой социальной стигматизации. В некоторых государствах непропорциональные тяготы, лежащие на личном поручителе, могут быть смягчены при помощи режима личной несостоятельности, позволяющего освободить поручителя от ответственности за неоплаченные требования после частичного платежа или предусматривающего возможность погашения долга частями в рассрочку¹⁸⁷. Такое освобождение от задолженности позволит поручителю продолжить нормальную экономическую жизнь, а если поручителем является владелец ММСП, то такое освобождение будет способствовать его возвращению к деятельности и также содействовать укреплению готовности к этому¹⁸⁸. В то же время не во всех странах имеются законы о личной несостоятельности, а в некоторых из этих стран не предусмотрено никаких механизмов освобождения от ответственности или установлены длительные сроки для ожидания освобождения, или же предусмотрены тяжкие штрафы за личное банкротство¹⁸⁹.

109. В *Рекомендациях ЮНСИТРАЛ по вопросам законодательства о несостоятельности микро- и малых предприятий* («Рекомендации по вопросам законодательства»), принятых на пятьдесят четвертой сессии ЮНСИТРАЛ в 2021 году, рекомендуется принять упрощенную процедуру для урегулирования вопросов, связанных с личными гарантиями, предоставленными для целей коммерческих нужд ММП-должника индивидуальными предпринимателями, владельцами ММП с ограниченной ответственностью или членами их семей, когда взыскание по этой гарантии может привести к личной несостоятельности поручителя. Этого можно добиться путем процедурной консолидации или координации соответствующих производств, т. е. в данном случае производства по делу о несостоятельности в отношении ММП и исполнительных производств в отношении поручителей. В тех случаях, когда никакого производства в отношении поручителя открыто не было, в проекте комментария к Рекомендациям по вопросам законодательства разъясняется, что в законодательстве может быть разрешено поручителю передать возможные требования кредиторов на рассмотрение в рамках производства по делу о несостоятельности, открытого в отношении ММП, с тем чтобы этим требованиям можно было бы предоставить надлежащий режим с целью не допустить потенциальной несостоятельности поручителя. Например, в законодательстве на принудительное взыскание в отношении личных поручителей ММП может быть установлен мораторий, действующий в течение ограниченного срока, в зависимости от конкретного дела. При одобрении или утверждении плана реорганизации несостоятельного ММП компетентный орган может установить особый режим, применимый к требованию поручителя в отношении ММП, по сравнению с другими требованиями, учтенными в плане. Законодательство о несостоятельности может разрешать поручителям ММП ходатайствовать об уменьшении объема их обязательств по гарантии или освобождении от них, если эти обязательства несоразмерны доходу поручителя, и может также позволять поручителю производить платежи частями в течение длительного периода времени. Компетентному органу или иному соответствующему государственному органу может быть разрешено по своему усмотрению принять решение об освобождении поручителя от обязательств или об ограничении объема обязательств частью задолженности, не покрываемой обязательствами ММП по погашению задолженности. Эти меры могут облегчить несоразмерно тяжелые условия для поручителя¹⁹⁰.

110. В проекте комментария к Рекомендациям по вопросам законодательства также высказывается мнение о том, что в законодательстве, ином, чем законодательство о несостоятельности, могут быть предусмотрены специальные меры защиты для особенно уязвимых поручителей, например тех поручителей, которые, как это установлено, предоставили гарантии в результате принуждения или

¹⁸⁷ D. Hahn, “Velvet Bankruptcy”, in *Theoretical Inquiries in Law*, 2006, vol. 7, p. 541.

¹⁸⁸ Ibid., p. 540.

¹⁸⁹ World Bank Group, *Report on the Treatment of MSME Insolvency*, 2017, p. 34.

¹⁹⁰ A/CN.9/1052, приложение, п. 93, и A/CN.9/WG.V/WP.172/Add.1, пп. 330–335.

которые находятся в зависимости от должника или имеют тесные эмоциональные связи с ним (см. п. 107 выше).

D. Системы кредитных гарантий

111. Во многих государствах ключевыми инструментами политики по ликвидации дефицита финансирования малых предприятий являются системы кредитных гарантий (СКГ). Эти системы позволяют снизить риски для финансовых учреждений, поскольку они гарантируют, обычно за оплату сбора, возместить кредит полностью или частично в случае неисполнения. Как отмечалось ОЭСР¹⁹¹, такие системы могут сократить информационную асимметрию, помогая точному определению кредитных рисков. Они могут также помочь таким учреждениям накопить опыт в управлении кредитами для ММСП, содействуя тем самым дальнейшему развитию этого сегмента рынка¹⁹². Кроме того, СКГ могут также способствовать улучшению условий кредитов для ММСП, поскольку они могут смягчить высокие требования к предоставлению обеспечения, что облегчает доступ ММСП к официальному кредитованию. Эти системы также помогают ММСП, которые в противном случае не были бы допущены к рынку кредитования, создать должную репутацию в вопросе о платежеспособности, что будет способствовать получению дальнейших кредитов от финансовых учреждений.

112. ОЭСР описывает основные четыре вида СКГ: i) публичные системы, созданные в порядке реализации публичной политики, когда обычно имеет место государственное субсидирование и когда такой системой управляет тот или иной публичный орган; преимущество такой системы состоит в том, что гарантия оплачивается непосредственно из правительственного бюджета, а такой порядок укрепляет доверие банковского сектора к этой системе; ii) корпоративные системы гарантий, которые обычно учреждаются частным сектором (например, банками и торговыми палатами) и которые, как правило, пользуются поддержкой в результате прямого участия банковского сектора; iii) международные системы, созданные в рамках двухсторонних или многосторонних правительственных инициатив или инициатив МПО/НПО, когда часто сочетаются операции фонда гарантий и деятельность по оказанию технической помощи ММСП; и iv) системы взаимных гарантий, когда заемщики, которые имеют только ограниченный доступ к банковским кредитам, создают частную и самостоятельную организацию и управляют ею. Хотя СКГ в значительной степени финансируются за счет членских сборов, их деятельность во многих случаях пользуется правительственной поддержкой в той или иной форме¹⁹³. В настоящем рабочем документе первоочередное внимание будет уделено публичным системам гарантий, поскольку системы корпоративных и взаимных гарантий функционируют в основном в рамках частных инициатив и их деятельность регулируется договорным, коммерческим и корпоративным законодательством государства, в котором они работают¹⁹⁴, а вопросы международных систем гарантий, описанных в подпункте (iv) выше, выходят за рамки предмета настоящего текста.

¹⁹¹ OECD, Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes, p. 4.

¹⁹² Ibid., pp. 4–5.

¹⁹³ Ibid., pp. 8–9.

¹⁹⁴ Например, в некоторых государствах корпоративные системы гарантий считаются специализированными финансовыми учреждениями, и регулирование их деятельности осуществляется аналогично регулированию деятельности банков. Системы взаимных гарантий часто создаются в юридическом плане как кооператив, и их деятельность регулируется соответствующим законодательством.

Публичные системы кредитных гарантий

113. Как это уже отмечалось¹⁹⁵, эффективность функционирования СКГ зависит от ряда предварительных условий, включая наличие: i) законодательной базы в коммерческой области, наделенной исковой силой (например, законодательство о компаниях, несостоятельности, договорах и кредитовании под обеспечение) и надежной публичной регистрационной системы; ii) механизмов для справедливого урегулирования споров, включая внесудебные процедуры; и iii) независимой и эффективной судебной власти¹⁹⁶.

114. Хотя законодательство по коммерческим вопросам играет ключевую роль в создании благоприятных условий, при которых могут работать СКГ, архитектура и сами операции СКГ будут зависеть от комплекса законодательных и регулятивных мер, в рамках которых должны быть учтены по меньшей мере такие аспекты, как правовая база для этих систем, квалификационные критерии для ММСП и цели предоставления кредита, распределение риска, требования к обеспечению, сборы, устойчивый характер и платежные правила.

Правовая база для СКГ

115. СКГ должны создаваться на основе надлежащего и конкретного законодательства, в котором четко определяются все аспекты таких систем. В *Принципах для публичных систем кредитных гарантий для МСП (Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs)*, подготовленных Всемирным банком и ПЕРВОЙ инициативой (FIRST Initiative) в 2015 году (далее в тексте — «Принципы»), указывается, что такая нормативно-правовая база может быть частью законодательства о компаниях или банках или законодательных актов об учреждении конкретной системы. В государствах, в которых гарантии прямо выдаются центральным правительством, вопрос об ответственности государства за предоставление этой услуги должен регулироваться применимым законодательством.

116. Согласно Принципам предлагается, что СКГ следует учредить в качестве самостоятельного субъекта с юридическим лицом, и при этом допускается, что правительство может сохранять право собственности и право на контроль проводимой деятельности, а в нормативно-правовой базе следует не только оговорить полномочия СКГ, но и разъяснить вопросы структуры и операций СКГ, например следующие: i) каким образом будет осуществлять государство свое право собственности; ii) кто будет представлять государство (например, министерство, агентство и т. д., а это понятие может быть также определено как «субъект, реализующий право собственности») и какой правительственный орган будет осуществлять надзор над СКГ; iii) общие условия, применимые к правительственным инвестициям; iv) взаимоотношения между государством как акционером и советом директоров и управлением СКГ; и v) источники финансирования СКГ.

117. В мандате СКГ следует как минимум указать сектор/секторы ММСП, на который/которые нацелена деятельность СКГ, и основные направления коммерческой работы СКГ. Мандат должен быть достаточно широким для охвата циклических изменений в целевых секторах, и в нем следует указать желательный уровень результативности работы СКГ. Для оценки устойчивости результатов будет важным предусмотреть механизмы для периодических обзоров. Помимо выдачи кредитных гарантий мандат может включать оказание других услуг, таких как представление информации, техническая помощь, подготовка кадров и консультирование¹⁹⁷.

¹⁹⁵ The World Bank and FIRST Initiative, 2015, *Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs*, p. 8.

¹⁹⁶ Ibid.

¹⁹⁷ Ibid., p. 15

118. В целях обеспечения управленческой самостоятельности и подотчетности СКГ при осуществлении предоставленного мандата будет важным отделить функции правительственного надзора от повседневных операций СКГ (см. п. 116(iv) выше)¹⁹⁸. Это также облегчит процесс принятия решений на основе экономических и финансовых соображений, обеспечивая все-таки при этом согласованность между мандатом СКГ и программными задачами¹⁹⁹. В нормативно-правовой базе для создания СКГ следует предусмотреть, что эти системы должны получать достаточное финансирование, определяемое в соответствии с программными задачами СКГ и объемом коммерческих операций, которого они должны достичь, с тем чтобы имелись средства для текущего покрытия их финансовых обязательств, обеспечивая при этом долгосрочную финансовую устойчивость²⁰⁰. В нормативно-правовой базе следует оговорить обязанности государства (или другого «субъекта, реализующего право собственности») в отношении предоставления первоначального капитала или субсидий в течение всего срока деятельности СКГ и пояснить, что информация об источниках должна быть прозрачной и должна публично раскрываться²⁰¹. В нормативно-правовой базе следует также установить стандарты минимальной достаточности капитала для СКГ²⁰².

119. Государство может выбрать партнера из частного сектора для инвестирования средств в СКГ или учредить такие системы в партнерстве с частным сектором, с тем чтобы расширить число источников финансирования СКГ и чтобы такие системы могли бы воспользоваться знаниями целевых рынков или внедрить успешные виды управленческой практики на базе опыта частного сектора²⁰³. В случаях смешанной собственности государство часто сохраняет за собой высокую степень контроля над СКГ, будь то прямо или косвенно (например, через инвесторов, связанных с правительством или другими государственными предприятиями), который оно может осуществлять в ущерб интересам миноритарных акционеров. В нормативно-правовой базе следует, таким образом, четко оговорить обязанность защищать основные права миноритарных акционеров и поощрять их активное участие в процессах управления и принятия решений СКГ²⁰⁴.

Квалификационные критерии

120. Согласно Принципам, эффективные СКГ должны исходить из ясных и прозрачных квалификационных критериев, относящихся к заемщикам, ссудодателям и кредитам. Что касается заемщиков, то будет важным разъяснить, что заемщиком, отвечающим установленным критериям, может стать ММСП или единоличный владелец, которые работают в целевом секторе. В случае ММСП в число дополнительных критериев могут включаться размер предприятия, подсектор деятельности и возраст единоличного владельца. В некоторых государствах в число юридических требований включается наличие связи с юрисдикционной системой, в которой выдается гарантия, например с местом, в котором проводится коммерческая деятельность. Следует отметить, что во время пандемии COVID-19 многие государства расширили круг квалификационных критериев, включив конкретные отрасли или предприятия, и даже крупные компании, работающие в стратегических секторах²⁰⁵.

121. В соответствии с применимой нормативно-правовой базой СКГ могут принимать программы, предназначенные для подклассов компаний,

¹⁹⁸ Ibid., p. 12.

¹⁹⁹ Ibid., p. 16.

²⁰⁰ Ibid., p. 13.

²⁰¹ Ibid.

²⁰² Ibid.

²⁰³ Ibid., p. 14.

²⁰⁴ Ibid.

²⁰⁵ IMF, Special Series on COVID-19, 2020, Legal Considerations on Public Guarantees Schemes Adopted in Response to the COVID-19 Crisis, p. 2.

классифицируемых как предприятия, начинающие предпринимательскую деятельность, предприятия-экспортеры и высокотехнологические предприятия, или для конкретных предпринимательских групп, например для женщин или молодежи, с тем чтобы поощрить предпринимательство в этих сегментах. Аналогичным образом, СКГ могут составлять перечни ММСП, отвечающих установленным критериям (на основе их кредитного профиля и репутации в вопросе о платежеспособности, например), или могут прямо исключать определенные подсекторы из сферы своей работы.

122. Квалификационные критерии для ссудодателей должны быть также ясно сформулированы, возможно на основе объективных показателей, таких как заинтересованность в предоставлении услуг малым предприятиям, их способность к этому, а также их способность управлять рисками²⁰⁶. Как было отмечено Международным валютным фондом (МВФ), к числу ссудодателей, отвечающих квалификационным критериям, обычно относятся коммерческие банки, однако ввиду необходимости быстро обеспечить предоставление ликвидных средств во время пандемии COVID-19 некоторые государства включили в категорию ссудодателей небанковские финансовые субъекты (например, субъекты, работающие с электронными денежными средствами, и поставщики платежных услуг в Испании)²⁰⁷.

123. Кроме того, в нормативно-правовой базе следует разъяснить вопрос о том, на какие цели может быть предоставлен кредит²⁰⁸. В этой связи было бы желательно указать, что кредиты будут выдаваться как для покрытия операционных расходов (например, заработная плата, арендные платежи, коммунальные услуги), так и для инвестирования, поскольку в первом случае это помогает ММСП сохранять рабочие места, когда предприятию угрожает опасность несостоятельности по причине недостаточного краткосрочного кредитования, а во втором случае помогает созданию новых рабочих мест и долгосрочному экономическому росту²⁰⁹.

124. И наконец, с тем чтобы минимизировать или снять трудности, связанные с потоком наличных денежных средств, в законодательстве можно установить предельный размер кредита, гарантируемого СКГ. Во время пандемии COVID-19 многие государства временно увеличили предельный размер кредитов при применении таких критериев, как вид и размер предприятия или размер поступлений заемщика. В некоторых государствах применимое законодательство разрешает делать исключения в каждом конкретном деле в случае, когда

²⁰⁶ The World Bank and FIRST Initiative (сноска 195 выше), p. 18.

²⁰⁷ IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 205 выше), p. 2.

²⁰⁸ СКГ обычно используют два способа для выдачи гарантий: индивидуальный метод и портфельный метод. При индивидуальном методе гарантии выдаются по каждому конкретному кредиту и СКГ изучает все заявки на кредит и выбирает те из них, по которым она выдаст гарантии; здесь, таким образом, устанавливаются непосредственные отношения между ММСП и СКГ. При портфельном методе критерии создания портфеля заранее согласовываются ссудодателями и СКГ, а ссудодатели могут присоединить гарантию к отдельному кредиту без консультаций с СКГ. В этом случае непосредственных отношений между ММСП и СКГ не устанавливается. В Принципах Всемирного банка и ПЕРВОЙ инициативы отмечается, что портфельный подход может оказаться полезным для содействия работе определенных видов ММСП — например, предприятий, начинающих свою предпринимательскую деятельность, или ММСП, принадлежащих женщинам, — невзирая на представленный конкретный проект. По результатам исследования, проведенного Всемирным банком в 2008 году, был сделан вывод о том, что только 14 процентов из 76 изученных систем используют портфельный метод, а 9 процентов систем используют комбинированную модель, состоящую из индивидуального метода/метода изучения конкретного кредита и портфельного метода (см. T. Beck, L. Klapper, J.C. Mendoza, The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World, The World Bank Development Research Group, November 2008).

²⁰⁹ The World Bank and FIRST Initiative (сноска 195 выше), pp. 18–19.

речь идет об интересах национальной безопасности, о защите рабочих мест или о значимости предприятия для национальной экономики²¹⁰.

Распределение рисков

125. Распределение рисков представляет собой ключевой элемент, обеспечивающий успешное функционирование СКГ, поскольку это распределение ограничивает моральный ущерб как для ссудодателей, так и для ММСП и создает стимулы для обеих групп, а это, таким образом, обеспечивает максимально низкие показатели неисполнения обязательств и предъявления требований. В соответствии с нормативно-правовой базой при распределении рисков, лежащих на ссудодателях, может быть использован коэффициент покрытия, т. е. процентной доли кредита, покрываемой гарантией СКГ. Как это отмечалось, установление коэффициента покрытия на высоком уровне может быть весьма привлекательным для ссудодателей, поскольку они будут защищены от кредитного риска, однако такое решение не будет, возможно, побуждать их к принятию мер по надлежащему контролю, что может привести к такой ситуации, когда СКГ будет принимать на себя чрезмерно высокий риск и тем самым создавать опасность для своего устойчивого функционирования²¹¹. В противном случае, если СКГ несет на себе лишь маленькую долю риска, то ссудодатели могут и не проявлять интереса к этой программе²¹². Решение государства относительно коэффициента покрытия, как правило, будет определяться стратегическими потребностями, например некоторые государства, в порядке реагирования на острую обстановку, создавшуюся в результате пандемии COVID-19, повысили этот коэффициент в ряде случаев до 100 процентов (например, для оказавшихся в уязвимом положении заемщиков, таких как самые малые предприятия)²¹³. Коэффициент покрытия должен быть четко указан в контрактных соглашениях между СКГ и ссудодателями, и в этих соглашениях должно быть также разъяснено, каким образом распределяются убытки между СКГ и ссудодателями.

126. Поскольку распределение рисков между СКГ и ссудодателями затрагивает функции и обязанности ссудодателей и СКГ, будет важным, чтобы в правовой базе были четко изложены эти функции и обязанности. В частности, следует разъяснить, что решения о кредитовании и о критериях, на которых они принимаются, относятся только к компетенции ссудодателя (например, платежеспособность заемщика; каким образом гарантированный кредит отвечает потребностям предприятия ссудодателя и учитывается ли склонность к рискам; может ли гарантированный кредит использоваться в качестве предмета обременения для получения доступа к механизмам предоставления ликвидных средств центрального банка) и что СКГ несет ответственность за одобрение конкретных гарантий²¹⁴.

127. Может также существовать и моральный риск, связанный с действиями заемщика-ММСП, поскольку они могут представить вводящую в заблуждение информацию или не раскрыть опасную информацию ссудодателям, а практические методы распределения рисков могут помочь предупреждению такого риска. В странах, в которых эффективно функционируют СКГ, на практике наиболее часто действует требование к ММСП предоставить обеспечение, с тем чтобы предприятие продемонстрировало свою приверженность обязательству вернуть кредит. В то же время избыточные требования к предоставлению обеспечения могут противоречить целям гарантии, и СКГ должны работать со ссудодателями с целью определения надлежащего уровня требуемого обеспечения, который

²¹⁰ IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 205 выше), p. 3.

²¹¹ Ibid., p. 2.

²¹² R. Ayadi and S. Gadi, Access by MSMEs to Finance in the Southern and Eastern Mediterranean: What role for credit guarantee schemes?, MedPro Technical Report, 2013, p. 11.

²¹³ IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 205 выше), p. 4.

²¹⁴ Ibid., p. 4.

ограничивал бы моральный риск со стороны ММСП, но не лишал бы их стимулов для подачи заявок о кредитах²¹⁵.

Сборы

128. Сбор за выдачу гарантии обычно устанавливается в соответствии с нормативно-правовой базой СКГ, а не на разовой основе, и, как правило, взимается либо фиксированный одинаковый для всех гарантий сбор, либо размер сбора будет изменяться в зависимости от других параметров. При определении размера или состава сбора следует обеспечить баланс между целями программы гарантий и ее финансовой устойчивостью. Сборы вместе с доходом, извлекаемым СКГ из инвестиционной деятельности, и любыми правительственными субсидиями должны покрывать затраты на совершаемые операции и ожидаемые затраты в случае реализации кредитного риска (или в случае предъявления требований). Стратегический подход к установлению цен должен быть прозрачным, и у СКГ должна иметься возможность корректировать цены на основе своей истории кредитных убытков и изменений на рынках²¹⁶, а также на основе конкретной конъюнктуры в стране. Например, при борьбе с кризисом, вызванным пандемией COVID-19, некоторые государства установили пределы на размер сборов, которые могут взиматься, или запретили взимать такие сборы²¹⁷.

Неисполнение и требования

129. В нормативно-правовой базе и контрактных соглашениях следует разъяснить юридические отношения между СКГ, ссудодателями и ММСП и указать, в частности, точные обстоятельства, которые требуют вмешательства СКГ, например в случае открытия производства по делу о несостоятельности в отношении ММСП или в случае задержки выплат ММСП по кредиту²¹⁸. Обычно на практике требуется установить минимальный обязательный срок ожидания, прежде чем предъявлять требование к СКГ после выплаты кредита, а также предлагалось оговорить и максимальный срок после несовершенного платежа, а также указать, что предъявление требования не должно быть обусловлено возбуждением юридических процедур в отношении ММСП²¹⁹.

130. Как отметил МВФ, в некоторых государствах (например, Италия и Соединенные Штаты) гарантии, выдаваемые СКГ, считаются независимыми гарантиями, когда обязательство гаранта не увязывается с основным. В других странах СКГ несет субсидиарную ответственность (например, Нидерланды и Франция), когда взыскание по гарантии и/или действительность гарантии зависят от взыскания и/или действительности основного долга, однако предварительный платеж СКГ ссудодателю может быть осуществлен на основе ожидаемых убытков после неисполнения. Если осуществление ссудодателем взыскания по гарантии увязывается с возникновением «убытков», то необходимо разъяснить вопросы о том, когда и каким образом у ссудодателя складывается предположение о наличии убытков, а также когда и каким образом накладываются возникшие убытки на ссудодателя²²⁰. В то же время было бы желательным, чтобы ссудодатели перед предъявлением своих требований упредительно изучали альтернативные решения для получения платежа от ММСП, включая пересмотр графика погашения кредита²²¹.

131. Для того чтобы избежать затратных споров между ссудодателем и СКГ, следует оговорить процедуры платежа по гарантии ясным и прозрачным образом.

²¹⁵ The World Bank and FIRST Initiative (сноска 195 выше), p. 20.

²¹⁶ Ibid., p. 21.

²¹⁷ IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 205 выше), p. 3.

²¹⁸ Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), SMEs' Credit Guarantee Schemes in Developing and Emerging Economies: Reflections, Setting-up Principles, Quality Standards, 2014, p. 59.

²¹⁹ The World Bank and FIRST Initiative (сноска 195 выше), p. 22.

²²⁰ IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 205 выше), p. 5.

²²¹ The World Bank and FIRST Initiative (сноска 195 выше), p. 22.

В контрактных соглашениях между СКГ и ссудодателем следует ясно указать условия, при которых требование будет приниматься, максимальный размер невыплаченной причитающейся ссудодателю суммы, покрытой гарантией, и срок для урегулирования требований. Кроме того, отклонение требования должно сопровождаться подробным письменным разъяснением²²².

132. И наконец, в нормативно-правовой базе следует оговорить права СКГ, возникающие после осуществления платежа по гарантии, и установить ясные и эффективные процедуры для возмещения убытков после удовлетворения требования²²³. Общий юридический принцип состоит в том, что СКГ имеет право требовать уплаченную сумму от заемщика (статутная суброгация). В этой связи будет важным, чтобы суброгация в отношении кредита была документирована и имела исковую силу. Вместе с тем в целях повышения эффективности соответствующих операций в контрактном соглашении можно оговорить, кто будет нести ответственность за получение возмещения долга от заемщика: ссудодатель или СКГ. В некоторых государствах (например, Чили), в частности, во время этапа взыскания от ссудодателя требуется действовать в качестве агента СКГ²²⁴.

Е. Кредитная отчетность

133. Доступ ММСП к кредитам обычно бывает затруднен из-за отсутствия достаточной информации для оценки платежеспособности ММСП и возможности погашать долги. Проблемы информационной асимметрии углубляются также отсутствием вспомогательной финансовой инфраструктуры для получения такой информации. Сбор и распространение финансовой информации о потенциальных заемщиках часто называют услугами «кредитной отчетности». Эти услуги позволяют финансирующим организациям получать больше информации о характеристиках заемщиков, их прошлом поведении, истории погашения кредитов и текущей задолженности. Кредитная отчетность облегчает доступ к кредитам, поскольку она может снизить затраты финансирующих сторон на проведение должной проверки. Например, в докладе Всемирного банка “Doing Business” («Ведение бизнеса») за 2020 год было отмечено, что начало работы службы кредитной отчетности в Кении помогло сократить процентные ставки, требования к обеспечению и ставки в случае неисполнения применительно к кредитам, выданным коммерческими банками²²⁵.

134. Два основных вида поставщиков услуг кредитной отчетности — это кредитные бюро и кредитные регистры. Кредитные бюро обычно являются частными и управляемыми частными лицами компаниями, ориентированными на удовлетворение информационных потребностей финансирующих сторон. Кредитные регистры являются публичными субъектами, данные которых предназначены в первую очередь для использования директивными, регулирующими и другими публичными органами и учреждениями. В обоих случаях работа этих служб организована на основе баз данных, содержащих информацию о должниках, и на основе информационных потоков, и в связи с этим возникают аналогичные вопросы, которые касаются процедурного, технологического и юридического характера применительно к сбору и обработке данных, качества и защиты данных и доступа пользователей к информации, а также субъектов данных (т. е. физические лица или коммерческие образования, к которым относятся данные)²²⁶.

135. Как это отмечалось Международным комитетом по кредитной отчетности (МККО), для урегулирования вопросов, упомянутых в пункте выше,

²²² Ibid.

²²³ Ibid.

²²⁴ IMF, Special Series on COVID-19 (сноска 205 выше), p. 5.

²²⁵ World Bank Group, Doing Business 2020, p. 48.

²²⁶ World Bank, General Principles for Credit Reporting, 2011, p. 7.

потребуется наличие нормативно-правовой базы, которая отличалась бы ясным, предсказуемым, недискриминационным, пропорциональным и поддерживающим субъектов данных и их права характером и которая должна включать механизмы судебного и внесудебного урегулирования споров²²⁷. В этой связи МККО далее отметил, что во многих государствах не имеется специального законодательства, регулирующего вопросы коммерческой кредитной отчетности, в отличие от наличия более развитой и специальной правовой базы для потребительской кредитной отчетности. Законодательство, защищающее потребительские права, может и не всегда быть применимым к коммерческой кредитной отчетности, поскольку в случае коммерческой кредитной отчетности поставленные задачи, возможно, отличаются. Например, информация, необходимая для оценки рисков, связанных с коммерческими сделками, как правило, включает существенно больший объем данных, касающихся платежных и финансовых показателей, чем это требуется в случае индивидуальных потребителей²²⁸. Кроме того, защита частной жизни применительно к субъектам данных, возможно, имеет меньшее значение в случае коммерческой кредитной информации, а основополагающие правила, возможно, и не применимы к ММСР²²⁹. В этой связи ОЭСР отметила, что излишне строгие законы о защите частной жизни могут ограничивать объем информации, которая используется в процессе принятия решений о кредитовании, а это затрудняет возможности финансирующих сторон в выявлении высококачественных заемщиков²³⁰.

136. С целью оказать помощь в создании нормативно-правовой базы, специально предназначенной для систем кредитной отчетности для малых предприятий, МККО разработал в 2014 году специальные рекомендации на основе *Общих принципов кредитной отчетности (General Principles for Credit Reporting)* (далее в тексте — «Общие принципы»), подготовленных Всемирным банком в 2011 году; эти рекомендации носят более широкий характер, чем Общие принципы. В значительной степени настоящий раздел построен на этих двух публикациях, и в нем обсуждаются ключевые аспекты, с тем чтобы помочь ускорить поток информации в рамках всей системы кредитной отчетности и обеспечить эффективное функционирование этой системы.

Обязательства по отчетности

137. В международном контексте не имеется стандартных требований к малым предприятиям представлять финансовую информацию публичным ведомствам и другим органам. Во многих государствах не предусматривается никаких обязательств по отчетности, а в других странах требуемая информация часто является недостаточной для достоверной оценки кредитоспособности предприятий, поскольку некоторые государства проводят политику, направленную на сокращение отчетных обязательств ММСР. Хотя это может поощрять создание и рост ММСР, поскольку снимается определенное административное бремя, которое лежит на этих предприятиях, такая политика не способствует кредитной отчетности и тем самым доступу к кредитам. Кроме того, в тех случаях, когда ММСР не несут никаких обязательств по финансовой отчетности, их кредиторы могут с неготовностью обмениваться подробной информацией о результатах их работы с кредитами, поскольку такая информация может содержать основные финансовые данные, которые могут считаться конфиденциальными. В силу этого будет важным предусмотреть в нормативно-правовой базе четкие разъяснения по этому вопросу²³¹.

138. Аналогично, государствам следует обеспечить наличие законодательства, в котором будут оговорены те требуемые от ММСР виды коммерческой информации и данных, которые будут считаться конфиденциальными и которые не

²²⁷ World Bank, ICCR, Facilitating SME financing (сноска 10 выше), p. 19.

²²⁸ World Bank, General Principles (сноска 226 выше), p. 13.

²²⁹ World Bank, ICCR, Facilitating SME financing (сноска 10 выше), p. 20.

²³⁰ OECD, Discussion Paper on Credit Information Sharing, p. 12

²³¹ World Bank, ICCR, Facilitating SME financing (сноска 10 выше), p. 20.

будут подлежать включению в отчетность. Некоторые ММСП обеспокоены тем, что раскрытие финансовых данных и других данных, имеющих отношение к коммерческой деятельности, может нанести ущерб их способности участвовать в конкуренции, поскольку это может позволить конкурентам получить доступ к конфиденциальной информации. В таком законодательстве следует обеспечить баланс между правом ММСП защищать свой «ноу-хау» и правом кредиторов собирать, анализировать и распространять данные, связанные с кредитованием²³².

Включение имеющейся информации в записи публичных ведомств

139. Если говорить о наиболее часто используемых источниках данных, то кредитные регистры, работающие с коммерческой кредитной отчетностью, обычно пользуются одним-единственным источником данных, которым являются банки и другие регулируемые финансовые учреждения, обязанные, как правило, предоставлять необходимую регистрам информацию в силу закона или регулятивных норм. В случае кредитных бюро ситуация может быть иной, поскольку, как представляется, не имеется законодательства, требующего раскрывать информацию кредитным бюро в обязательном порядке. Таким образом, некоторые банки могут представлять им соответствующую информацию на добровольной основе, другие банки могут делать это только в ограниченном объеме (например, кредитным бюро может не разрешаться раскрывать название банка или подробности кредита), а остальные банки могут отказываться делиться информацией по причине обязательств по сохранению банковской тайны²³³.

140. В число других источников данных и информации могут входить коммерческие образования, такие как факторинговые и лизинговые компании и небанковские финансовые учреждения, хотя, как представляется, большинство таких образований не делятся информацией с кредитными бюро. Аналогично, даже торговые кредиторы, как представляется, не сообщают данные в том объеме, в котором это ожидалось²³⁴. Кроме того, кредитные регистры не собирают данные у торговых кредиторов, а те не могут использовать данные, хранящиеся в кредитных реестрах, поскольку они в основном предназначены для использования регулируемыми финансовыми учреждениями²³⁵.

141. С тем чтобы компенсировать скудную или недостаточную информацию из вышеупомянутых источников (см. пп. 139 и 140 выше), поставщики услуг кредитной отчетности (будь то кредитные регистры или кредитные бюро) полагаются на информацию, полученную из источников публичного сектора, включая, в частности, официальные идентификационные данные по ММСП, данные, которые позволяют провести поведенческий анализ ММСП (например, информация о банкротствах, полученная от судов), и финансовую информацию²³⁶. Вместе с тем доступ к этой информации может быть затруднен по юридическим и практическим причинам. Во-первых, не во всех государствах действуют законы и правила, облегчающие доступ к информации, имеющейся у публичных ведомств. Кроме того, во многих случаях некоторые или все данные, хранящиеся в публичных ведомствах, могут считаться конфиденциальными и доступ к ним может быть ограничен²³⁷. В альтернативном случае существующие законы и правила, возможно, не разъясняют вопрос о том, какие образования или физические лица, иные чем субъекты данных, могут получать доступ к данным, имеющимся у публичных ведомств, и использовать их в коммерческих целях. И наконец, законы или правила могут просто не требовать от публичных ведомств делиться хранимыми ими данными. На сбор данных могут, помимо

²³² Ibid., p. 21.

²³³ Ibid., p. 18.

²³⁴ Например, в Соединенных Штатах, по оценкам, менее 50 процентов поставщиков, работающих только с предприятиями, делятся торговой кредитной информацией с коммерческими компаниями, занимающимися кредитной информацией. Ibid.

²³⁵ Ibid.

²³⁶ Ibid., p. 19.

²³⁷ Ibid.

недостаточной нормативно-правовой базы, повлиять также и практические препятствия. Например, часто у публичных ведомств не имеется достаточных кадровых и финансовых ресурсов для того, чтобы поддерживать данные, хранимые в их записях, в максимально возможном актуальном состоянии, что может привести к устареванию данных, которые будут иметь лишь очень малую ценность для целей кредитной отчетности²³⁸.

Качество данных

142. Краеугольным камнем эффективного функционирования системы кредитной отчетности является высокое качество данных: это означает, что уместные, точные, актуальные и достаточные данные — как негативные, так и позитивные — должны собираться на систематической основе из надежных, надлежащих и доступных источников и должны храниться в течение достаточно длительного срока²³⁹. Неточные данные могут привести к необоснованному отказу в кредите, высоким затратам на заимствование и другим нежелательным последствиям для должников, поставщиков данных (например, банки и финансовые учреждения) и поставщиков услуг кредитной отчетности. Точность данных зависит от того, как проводится сбор — обычно через получение информации о выданных кредитах и заключенных договорах (см. п. 139 выше) — и как поставщики услуг кредитной отчетности обрабатывают необработанные данные, полученные поставщиком данных, с тем чтобы превратить их в конечные продукты, которыми смогут воспользоваться пользователи²⁴⁰.

143. С тем чтобы обеспечить высокое качество данных, в нормативно-правовой базе следует, таким образом, оговорить цели, для которых могут собираться данные, обстоятельства, при которых они могут использоваться, требуемое качество и требуемая точность, а также своевременность²⁴¹. Следует также оговорить и ограничения применительно к сбору данных, например ограничения, основанные на расе, гендере и т. д., и любые ограничения в отношении срока, в течение которого данные могут храниться²⁴². Эти требования должны применяться как к поставщикам данных, так и поставщикам услуг кредитной отчетности. Для сбора высококачественных данных необходимо будет также предусмотреть требования о том, чтобы субъекты данных представляли точную и правдивую информацию в отношениях с поставщиками данных (например, с банками, финансовыми учреждениями, коммерческими компаниями). В законодательстве следует, таким образом, потребовать от поставщиков данных получать согласие субъектов данных на сбор, хранение, а также распространение их данных²⁴³.

144. С тем чтобы обеспечить точность и надежность собранных данных, следует предоставить субъектам данных право на доступ к своим собственным данным с целью их исправить или обновить, или оспорить их точность и полноту, а такие жалобы должны быть рассмотрены и ошибки исправлены²⁴⁴. Так, в нормативно-правовой базе следует установить, что поставщики услуг кредитной отчетности и поставщики данных должны принять ясные, эффективные и рационализированные процедуры и создать механизмы для рассмотрения и урегулирования жалоб, связанных с ошибками в хранимой информации²⁴⁵.

145. И наконец, принимая во внимание, что самые современные средства хранения кредитных записей и обеспечения доступа к ним связаны с использованием баз данных и с применением онлайн-электронных средств для передачи данных, технология может также сыграть важную роль в поддержании

²³⁸ Ibid., p. 21.

²³⁹ См. General Principle 1 in World Bank, General Principles (сноска 226 выше), p. 25.

²⁴⁰ World Bank, General Principles (сноска 226 выше), p. 26.

²⁴¹ OECD, Discussion Paper on Credit Information Sharing (сноска 230 выше), p. 12.

²⁴² World Bank, General Principles (сноска 226 выше), p. 37.

²⁴³ Ibid., p. 41.

²⁴⁴ OECD, Discussion Paper on Credit Information Sharing (сноска 230 выше), p. 12.

²⁴⁵ World Bank, General Principles (сноска 226 выше), p. 37.

высокого качества информации. Хотя эта тема в основном связана с теми вопросами, которые касаются функционирования, безопасности и технической надежности используемой технологии, в эффективной правовой базе следует тем не менее рассмотреть соответствующие аспекты применительно к надлежащему уровню мер по обеспечению безопасности, как это требуется для защиты данных. Например, ОЭСР высказала мнение о том, что следует принимать во внимание разработанные Международной организацией по стандартизации серии стандартов ISO 27000 (ISO 17799), которые касаются систем, процессов, инфраструктуры и устройств контроля, требующихся для защиты данных от угроз, в том числе от кражи и уничтожения²⁴⁶. В этом контексте можно изучить вопрос об использовании технологии DLT (такой как технология блокчейн) с учетом того, что технология DLT обладает рядом присущих ей характеристик, которые хорошо отвечают требованиям к безопасности и целостности хранящихся данных²⁴⁷.

Альтернативные данные

146. За последние годы в контексте кредитной отчетности увеличилась значимость альтернативных данных, которые определяются Глобальным партнерством для финансовой инклюзивности (ГПФИ) (Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI)) как данные, создаваемые в результате расширения использования цифровых инструментов и информационных систем²⁴⁸. Альтернативные данные могут относиться к онлайн-банковским операциям, цифровым платежам и автоматизированным платежным механизмам; такие данные могут включать также данные, созданные вне финансовой системы. Например, в тех случаях, когда ММСП или их клиенты используют «облачные» услуги, проводят поиски по интернету, используют мобильные телефоны, общаются через социальные сети, пользуются платформами электронной торговли, отправляют посылки или управляют своей дебиторской и кредиторской задолженностью и хранят бухгалтерские записи в режиме онлайн, они оставляют цифровые отпечатки²⁴⁹.

147. Высказывалось мнение²⁵⁰ о том, что использование альтернативных данных для дальнейшего развития кредитной отчетности создает большую возможность для расширения доступа ММСП к финансированию, особенно в интересах малых предприятий, которые работают в неформальном секторе и у которых имеется лишь «очень тонкое кредитное досье»²⁵¹ или вовсе не имеется его. В то же время отсутствие вспомогательной общей нормативно-правовой базы затрудняет эффективное использование альтернативных данных, поскольку это может привести к неточности данных, использованию данных, основанных на неосознанном согласии, и повышенной уязвимости перед киберрисками. Например, данные социальных сетей используются поставщиками услуг кредитной отчетности без согласия субъекта данных, а это создает для них опасность перед потенциальными юридическими рисками, поскольку эти данные не собирались и не использовались с согласия в обычном порядке для целей кредитной

²⁴⁶ OECD, Discussion Paper on Credit Information Sharing (сноска 230 выше), pp. 10–12.

²⁴⁷ Эти характеристики включают i) противодействие умышленным искажениям; ii) процесс независимой проверки данных для обнаружения умышленных искажений; iii) распределенную и избыточную системную архитектуру; и iv) систему гетерогенных файлов. World Bank Group (сноска 139 выше), p. 17.

²⁴⁸ 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 учрежден как форум для стран Г-20, не входящих в эту группу стран и других соответствующих заинтересованных сторон в целях дальнейшей работы в интересах финансовой инклюзивности, включая осуществление Плана действий Г-20 по финансовой инклюзивности, одобренного на Встрече высокого уровня Г-20 в Сеуле 10 декабря 2010 года. Подробнее см. <https://www.gpfi.org>.

²⁴⁹ Ibid., p. 12.

²⁵⁰ Ibid.

²⁵¹ Ibid., p. 5.

ответственности. Использование альтернативных данных также может создавать риск дискриминации субъекта данных, поскольку использование некоторых атрибутов собираемых данных, включая расу, цвет кожи, пол и состояние в браке, может привести к появлению практики присвоения дискриминационных оценок, если только процесс присвоения оценок не будет контролироваться²⁵².

148. С тем чтобы решить эти проблемы, ГПФИ и МККО рекомендуют, таким образом, разъяснить во внутренних законах или правилах, «как альтернативные данные могут извлекаться и обрабатываться с учетом международных стандартов по защите данных и частной жизни»²⁵³. Это может предполагать обновление и адаптацию законов о защите частной жизни и/или законов, требующих согласия ММСП на сбор и использование данных; соблюдение стандартов обеспечения точности и надежности собранных альтернативных данных; признание права субъекта данных возражать против обработки информации о нем, исправлять данные или просить об их удалении, в надлежащих случаях; необходимость избегать дискриминационных видов практики при использовании альтернативных данных.

149. Применительно к международному потоку альтернативных данных возникают также вопросы о режимах данных в разных юрисдикционных системах. Здесь могут иметь место различия в конкретных данных, собираемых поставщиками услуг кредитной отчетности, трудности выявления ММСП в разных странах по причине непоследовательных и нестандартизированных идентификационных систем и наличие разных режимов по обеспечению соблюдения установленных требований или разных компенсационных механизмов для ММСП, особенно в тех ситуациях, когда альтернативные данные хранятся в «облаках» или когда они основаны на неструктурированных данных, например в случае электронной почты, веб-сайтов и контента средств массовой информации. ГПФИ и МККО рекомендуют, таким образом, чтобы государства в сотрудничестве с соответствующими международными органами согласовали различные аспекты своих правовых режимов, применимых к трансграничному потоку данных, например в отношении прав ММСП, механизмов урегулирования споров и ответственности за ошибки в данных и мер по защите данных²⁵⁴. Кроме того, государствам следует рассмотреть вопрос о принятии глобального уникального идентификатора для ММСП, что будет способствовать развитию трансграничного обмена данными²⁵⁵.

Доступ к услугам кредитной отчетности

150. Все заинтересованные пользователи (например, нынешние и потенциальные финансирующие ММСП стороны) должны иметь возможность легко и своевременно получать доступ к данным о ММСП. Это облегчит оценку платежеспособности ММСП, а шансы таких предприятий на получение доступа к кредитованию увеличатся. Как отмечалось Всемирным банком, в нормативно-правовой базе следует обеспечить, чтобы доступ к данным предоставлялся в соответствии с беспристрастными правилами, независимо от характерных особенностей участника²⁵⁶. Например, поставщики услуг кредитной отчетности не должны устанавливать условия (например, сборы на доступ или доступ только к определенной информации), которые без каких-либо оснований были бы более благоприятными для некоторых групп пользователей²⁵⁷. Тем не менее могут существовать исключения из принципа недискриминации, что объясняется целью поставщиков услуг кредитной отчетности. Например, некоторые кредитные регистры, учрежденные для поддержки банковского надзора и для повышения качества и расширения базы кредитных данных для посредников, деятельность

²⁵² Ibid., p. 6.

²⁵³ Ibid., p. 18 [Policy recommendation 1].

²⁵⁴ Ibid., p. 26.

²⁵⁵ Ibid.

²⁵⁶ World Bank, General Principles (сноска 226 выше), p. 35.

²⁵⁷ Ibid., p. 42.

которых подлежит надзору, требуют представления данных только от регулируемых финансовых учреждений, и доступ к ним предоставляется только этим учреждениям²⁵⁸.

Урегулирование споров

151. Как это уже отмечалось выше (см. п. 144), вполне могут возникать споры между ММСП и поставщиками услуг кредитной отчетности (или поставщиками данных) по причине неточности данных, ненадлежащего использования и неблагоприятных решений, вынесенных в отношении ММСП на основании таких данных. Для защиты коммерческой деятельности ММСП абсолютно необходимо наличие соответствующих механизмов для исправления ошибок и решений или удаления определенных данных, а также для требования компенсации за понесенный ущерб.

152. Эффективность функционирования системы кредитной отчетности должна зависеть не только от судебных механизмов для разрешения споров с ММСП, но также от наличия других более оперативных, менее формальных и менее затратных компенсационных механизмов²⁵⁹. В некоторых государствах применимое законодательство требует от поставщиков услуг кредитной отчетности создать внутренние механизмы для урегулирования споров в качестве первого шага по рассмотрению требований со стороны ММСП. Эти механизмы должны быть легко доступными при установлении конкретных предельных сроков и при предоставлении в распоряжение ММСП четких разъяснений в отношении порядка оспаривания ошибок²⁶⁰. Если спор не был урегулирован через применение внутренних механизмов, то у ММСП должно иметься право испрашивать компенсацию в суде или через надлежащие альтернативные механизмы урегулирования споров (например, арбитраж, медиация, обращение к надзорному органу), которые могут функционировать при минимальных процессуальных требованиях, обеспечивая в это же время беспристрастность и эффективность²⁶¹. Следует отметить, что количественное выражение ущерба по причине ошибок или неточности данных, занесенных в кредитный реестр, и соответствующей компенсации может вызвать трудности на практике и что поэтому можно в законы и правила включить руководящие положения по этому вопросу²⁶².

Г. Меры защиты ММСП, в особенности микро- и малых предприятий

153. По причине несоразмерности между крупными финансирующими сторонами и ММСП, таким предприятиям, особенно микро- и малым предприятиям, часто предлагаются договоры о финансовых сделках на основе «бери что дают», в том смысле, что они имеют лишь слабые позиции на переговорах по условиям или же вообще не имеют никаких реальных позиций²⁶³. Кроме того, некоторые виды договоров, например в случае кредитных карт, обычно не учитывают пожелания индивидуальных потребителей, включая более мелкие предприятия, отношение к которым в некоторых государствах является таким же, как и к индивидуальным потребителям, поскольку они сталкиваются с одними и теми же проблемами²⁶⁴. Принятие стандартных договорных условий малыми предприятиями может зависеть также от характера конкуренции на конкретном кредитном рынке. Например, даже несмотря на неравные переговорные позиции,

²⁵⁸ Ibid., p. 35.

²⁵⁹ Ibid., p. 38.

²⁶⁰ Ibid., p. 45.

²⁶¹ Ibid.

²⁶² Ibid., p. 22.

²⁶³ Australian Security and Investment Commission (ASIC), Report 565, Unfair contract terms and small business loans, 2018, p. 4; размещено по адресу <https://smallbusinessmajority.org/sites/default/files/research-reports/121217-Small-Business-Access-To-Capital-Poll.pdf>.

²⁶⁴ World Bank, Good Practices for Financial Consumer Protection, 2017 edition, p. 4.

многие микро- и малые предприятия могут искать на рынке наилучшую предлагаемую процентную ставку, однако лишь немногие из них ищут более приемлемые договорные условия, поскольку такие условия могут оказаться полностью стандартизированными.

154. Нынешняя практика состоит в том, что процедурные условия (например, ограничения относительно методов снятия кредитных средств и их погашения, методов уведомления заемщика об изменениях, порядок и место урегулирования споров) и существенные условия (например, процентная ставка после неисполнения или как определяется событие «неисполнения») в финансовом договоре сформулированы благоприятным образом для финансирующих сторон. Как это отмечалось, финансирующие стороны являются «опытными игроками», занимающими более крепкие переговорные позиции. Кроме того, использование стандартных договорных условий сокращает операционные расходы: проведение переговоров и внесение любых согласованных изменений в стандартный договор приведет к увеличению операционных расходов, а эта практика, возможно, не будет сочтена финансирующей стороной экономичной²⁶⁵.

155. С тем чтобы обеспечить справедливое отношение к микро- и малым предприятиям и предлагать продукты и услуги на условиях, приемлемых для них, государствам следует рассмотреть возможность принятия мер по сокращению любого риска, связанного со злоупотреблением финансирующими сторонами своей доминирующей позиции. Это вполне легко может происходить, поскольку многие микро- и малые предприятия, возможно, не способны увидеть или полностью осознать последствия наличия договорных условий, которые потенциально могут принести ущерб их интересам²⁶⁶, что объясняется частично тем, что эти условия часто напечатаны мелким шрифтом и изложены с техническими и сложными формулировками, и частично тем, что многие микро- и малые предприятия часто являются малограмотными или просто неграмотными в финансовых вопросах. Защита таких предприятий от несправедливых договорных условий и видов практики имеет также особое значение в эре расширяющегося цифрового онлайн-кредитования с учетом скорости, с которой заключаются договоры в электронном виде, и часто даже без предварительной или недостаточной проверки этих условий²⁶⁷. Обследование, проведенное одной из национальных организаций малых предприятий в Соединенных Штатах, показало, что 74 процента опрошенных считают, что онлайн-кредитование необходимо регулировать для обеспечения того, чтобы малые предприятия были защищены от грабительских онлайн-видов практики²⁶⁸.

156. С тем чтобы пресечь использование несправедливых видов договорной практики, ряд государств приняли законы или правила для защиты пользователей финансовых услуг. Хотя соответствующая рамочная база предназначена в основном для индивидуальных потребителей, некоторые государства расширили ее сферу действия, охватив также микро- и малые предприятия. Например, Австралия расширила сферу действия режима, касающегося несправедливых договорных условий и применимого к потребителям в соответствии с австралийским Законом о потребителях, охватив стандартные формы договоров с малыми предприятиями, включая договоры в секторе финансовых услуг. В законодательстве указывается, чем является малое предприятие, и разъясняются параметры, в соответствии с которыми то или иное условие может быть сочтено несправедливым. Это происходит в следующих случаях, когда условие: i) приведет к существенному нарушению баланса между правами и обязанностями сторон,

²⁶⁵ L. Gullifer, I. Tirado, *A global tug of war: a topography of micro-business financing*, 2017, pp. 12–13.

²⁶⁶ World Bank, *Good Practices* (сноска 264 выше), p. 34.

²⁶⁷ Ibid.

²⁶⁸ Small Business Majority, *Opinion Poll Small Business Owners Concerned with Predatory Lending, Support More Regulation of Alternative Lenders*, 2017; размещено по адресу <https://smallbusinessmajority.org/our-research/access-capital/small-business-owners-concerned-predatory-lending-support-more-regulation-alternative-lenders>.

вытекающих из договора; ii) не является разумно необходимым для защиты законных интересов стороны, которая получит выгоду от его включения; и iii) принесет финансовый или иной ущерб (например, задержка) малому предприятию, если оно будет применено или выполнено²⁶⁹.

157. В обзоре Всемирного банка «Успешные виды практики для финансовой защиты потребителей» (*Good Practices for Financial Consumer Protection*)²⁷⁰ (далее в тексте — обзор «Успешные виды практики») предлагается, чтобы в соответствующей нормативно-правовой базе по справедливому договорному режиму следовало бы запретить финансирующим сторонам использовать любые несправедливые условия в потребительских договорах и чтобы в тех случаях, когда это произошло, такое условие считалось бы недействительным и не имеющим исковой силы и любые неясности при толковании договора трактовались бы в пользу потребителя²⁷¹. В этой связи было отмечено, что справедливость договорного условия, особенно когда оно не имеет финансового характера, должна оцениваться не в изоляции, а в контексте других условий договора²⁷².

158. Для справедливого отношения к микро- и малым предприятиям следует также предусмотреть требование о том, что в процессе заключения договора финансирующие стороны разъясняли малым предприятиям значение договорных условий, в особенности финансовых условий, например относительно процентных ставок, таким образом, чтобы такие предприятия поняли эти условия и могли их сравнить с условиями, использующими другие финансирующие стороны. Для целей облегчения сравнения государства могут потребовать, чтобы информация раскрывалась в предписанной форме, включая возможность использования стандартизированных методов для указания изменений. Кроме того, государства могут установить требование о том, что финансирующие стороны должны предусмотреть срок ожидания до заключения договора или срок для использования права выйти из договора после его заключения или комбинацию этих двух сроков для обеспечения того, чтобы малые предприятия полностью понимали договорные условия и оценили последствия их применения. Государства могут также защитить малые предприятия путем законодательных пределов на некоторые ставки и сборы, включаемые в договоры в обязательном порядке: например, Германия и Испания установили пределы на ставки в случае неисполнения, которые предусматриваются в соответствующих оговорках²⁷³.

159. Помимо справедливых договорных условий финансирующим сторонам следует обеспечить, чтобы их отношения с микро- и малыми предприятиями также носили справедливый и недискриминационный характер, который не допускал бы злоупотреблений. Даже несмотря на справедливые и сбалансированные договорные условия, могут применяться несправедливые виды договорной практики, такие как незапрошенные предложения о кредитах, направляемые через службы коротких сообщений, рассылка кредитных карт без предварительного обращения клиента или проведение дискриминации по признаку пола. В некоторых государствах (например, Малайзия и Соединенное Королевство) регулируемые финансовые учреждения должны продемонстрировать,

²⁶⁹ Australian Security and Investment Commission (ASIC), Report 565, Unfair contract terms and small business loans, 2018, p. 8.

²⁷⁰ Обзор «Успешные виды практики для финансовой защиты потребителей» представляет собой сборник успешных видов практики, выработанных в рамках успешных политических, законодательных и регулятивных инициатив во всем мире, которые позволили укрепить, пополнить и расширить международные принципы и руководящие положения по этому вопросу (например, Принципы финансовой защиты потребителей, принятые на Встрече высокого уровня Г-20 (G20 High-Level Principles on Financial Consumer Protection)). Обзор «Успешные виды практики» также предназначен и для микро- и малых предприятий, которые обычно сталкиваются с трудностями как индивидуальные потребители и которым требуется определенная базовая защита.

²⁷¹ World Bank, Good Practices (сноска 264 выше), p. 34.

²⁷² L. Gullifer, I. Tirado, A global tug of war (сноска 265 выше), p. 14.

²⁷³ Ibid., pp. 14–15.

каким образом была внедрена концепция справедливого отношения во всю практику работы с клиентами²⁷⁴. В обзоре «Успешные виды практики» предлагается, что государствам следует установить минимальный пороговый критерий для определения того, является ли практика несправедливой или же нет. Что касается кредитных продуктов, может быть предусмотрено требование, чтобы финансирующие стороны использовали процентные ставки к сокращающемуся кредитному салдо вместо единых ставок; приняли положения об отказе от использования механизма автоматического вычета платежей и сборов; и воздерживались от использования недобросовестных видов практики инкассации кредитных средств²⁷⁵.

160. На выработку стандартов применительно к справедливым видам практики могут повлиять местные социальные и культурные нормы, когда, например, в некоторых странах от женщин-предпринимателей требуется согласие супруга на получение кредита и такая практика может считаться приемлемой²⁷⁶. В то же время государствам следует в рамках применимой нормативно-правовой базы урегулировать вопрос о нуждах и трудностях особо уязвимых групп, таких как женщины, молодежь, коренное население и сельские общины, и предусмотреть надлежащие меры защиты таких групп. Следует отметить, что дискриминационные и несправедливые виды практики могут быть легко также внедрены и в алгоритм, поддерживающий цифровые модели присвоения кредитных оценок, что может привести к предвзятому отношению к определенным группам клиентов. Таким образом, государствам следует обеспечить, чтобы их законы и правила о справедливых видах практики также применялись и к поставщикам цифровых финансовых услуг.

161. И наконец, как это уже отмечалось, будет важным, чтобы при создании нормативно-правовой базы о справедливых договорных условиях и других видах практики оказания услуг государствам следует обеспечить баланс между защитой потребностей малых предприятий и интересами финансирующих сторон (см. также п. 8 выше). Последствия мер защиты, предназначенные для облегчения доступа к кредитованию для микро- и малых предприятий, могут выйти за рамки необходимости для достижения цели обеспечения защиты от недобросовестных видов практики, поскольку некоторые предприятия могут воспользоваться этими мерами, с тем чтобы не возвращать кредит, затягивать разрешение споров или избегать участия в их урегулировании, а это может лишить финансирующих сторон стимулов к кредитованию²⁷⁷. Для уравнивания этих рисков ключевым фактором должен стать контроль со стороны государств.

G. Помощь в реструктуризации кредитов ММСП, находящихся в тяжелом финансовом положении

162. ММСП, которые столкнулись с финансовыми трудностями, зачастую не имеют ресурсов, необходимых для оплаты больших затрат на реструктуризацию задолженности (включая услуги профессиональных консультантов). Согласно некоторым исследованиям затраты, вызванные тяжелым финансовым положением, составляют от 10 до 20 процентов рыночной стоимости фирмы²⁷⁸. Таким образом, многие жизнеспособные малые предприятия принуждаются к банкротству из-за того, что на раннем этапе возникновения их финансовых трудностей они не имеют подходящих возможностей для реструктуризации своей задолженности. Если будет создан эффективный механизм реструктуризации, то финансирующие стороны, вероятно, будут охотнее выдавать ММСП кредиты, поскольку такой механизм может сократить число случаев ненужной ликвидации

²⁷⁴ World Bank, Good Practices (сноска 264 выше) p. 35.

²⁷⁵ Ibid., p. 36.

²⁷⁶ World Bank, Good Practices (сноска 264 выше) p. 36.

²⁷⁷ L. Gullifer, I. Tirado, A global tug of war (сноска 265 выше), p. 1.

²⁷⁸ A. Gurrea-Martinez, Implementing an Insolvency Framework for Micro and Small Firms, 2020, footnote 49.

жизнеспособных ММСП, что обеспечит максимальную выгоду для кредиторов, владельцев предприятий и экономики в целом. Кроме того, такая система могла бы способствовать эффективному управлению просроченными кредитами и недопущению накопления таких кредитов на балансах банков. Высокий уровень неоплачиваемых кредитов в некоторых сегментах банковского сектора ограничивает возможности этих банков по предоставлению кредитов ММСП.

163. В Рекомендациях по вопросам законодательства рекомендуется, что в законодательстве следует облегчить и стимулировать получение такими предприятиями, оказавшимися в трудном финансовом положении, финансовых средств до открытия производства по делу о несостоятельности, с тем чтобы спасти предприятие и избежать несостоятельности. К числу таких стимулов должна относиться надлежащая защита сторон, предоставляющих такое финансирование (включая выплаты таким сторонам по меньшей мере перед обычными необеспеченными кредиторами), и сторон, права которых могут быть затронуты предоставлением такого финансирования²⁷⁹.

164. Кроме того, в проекте комментария к Рекомендациям по вопросам законодательства привлекается внимание к трем механизмам, которые могут оказаться особенно полезными для обеспечения раннего спасения микро- и малых предприятий. Во-первых, государства или частные субъекты могут создать инструментарий для раннего оповещения, с тем чтобы обнаруживать обстоятельства, которые могут привести к вероятной несостоятельности, и сообщать предприятиям о необходимости безотлагательных мер. Во-вторых, следует разработать образовательный инструментарий для микро- и малых предприятий с целью повышения грамотности и закрепления навыков в финансовых вопросах и вопросах управления предприятиями (см. также пп. 195–199 ниже). И наконец, следует поощрять облегчение доступа микро- и малых предприятий к профессиональным консультативным услугам по возможной реструктуризации или по вопросам, связанным с открытием производства по делу о несостоятельности, которые могут предоставляться публичными или частными организациями²⁸⁰.

165. Помимо механизмов для раннего спасения государства могут использовать и другие меры для урегулирования ситуаций, когда ММСП попадают в тяжелое финансовое положение, и предоставлять надлежащую поддержку, с тем чтобы ограничить число случаев ненужной ликвидации жизнеспособных компаний, сохранив тем самым рабочие места, заключенные договоры, доброжелательное отношение клиентов и экономическую стабильность в целом. В число таких мер может входить принятие законов и правил, которые позволят ММСП реструктурировать свою задолженность и пересмотреть график ее погашения, хотя осуществление таких мер может привести к тому, что ММСП, которые глубоко увязли в долгах, продолжают свое существование лишь для того, чтобы обслуживать задолженность не будучи в состоянии погасить весь долг («компания-зомби»). В Рекомендациях по вопросам законодательства признается важность проведения неофициальных переговоров по реструктуризации задолженности в качестве средства предотвращения накопления неоплаченных кредитов и чрезмерной задолженности микро- и малых предприятий, и государствам рекомендуется принять уместные меры в интересах создания благоприятной обстановки для проведения таких переговоров²⁸¹.

166. В число других мер для урегулирования ситуаций, когда ММСП попадают в тяжелое финансовое положение, могут входить прямая финансовая помощь со стороны государства, например через фонды, поддерживающие активизацию коммерческой деятельности, или учреждение специальных органов по предоставлению целенаправленных услуг для таких предприятий. Например, в Японии советы по поддержке оживления деятельности МСП, которые функционируют под эгидой торговых палат и существуют в каждой префектуре, действуют

²⁷⁹ A/CN.9/1052, приложение, п. 107.

²⁸⁰ A/CN.9/1052, приложение, п. 103, и A/CN.9/WG.V/WP.172/Add.1, пп. 368–372.

²⁸¹ A/CN.9/1052, приложение, пп. 104–106, и A/CN.9/WG.V/WP.172/Add.1, пп. 373–374.

в качестве вспомогательного механизма в подготовке планов реструктуризации (включая последующую поддержку после осуществления плана) и в качестве посредника при переговорах с кредиторами и финансирующими сторонами. ММСП, нуждающиеся в помощи, обращаются к этому совету и получают поддержку от команды профессиональных специалистов, включая юристов и бухгалтеров.

Меры по урегулированию последствий пандемии COVID-19 для ММСП

167. Случаи применения мер, таких как реструктуризация задолженности и пересмотр графика ее погашения, выделение средств на оживление деятельности или другие меры, стали происходить значительно чаще как результат пандемии COVID-19, а целью применения таких мер было смягчение ее последствий для ММСП, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Например, в Мьянме согласно государственному Плану экономической помощи в условиях пандемии COVID-19 (CERP) банкам разрешается реструктурировать кредиты, выданные ММСП, которые регулярно платят проценты и погашают основной долг, и пересматривать графики погашения. В марте 2020 года индонезийское Управление финансовых услуг (ОЖ) разрешило немедленную реструктуризацию задолженности ММСП с задержкой платежей по процентам или основному долгу (или в обоих случаях) на срок максимальной продолжительности в один год. На Ямайке правительство призвало банки провести реструктуризацию кредитов, включая ипотечные²⁸².

168. Кроме того, в Соединенных Штатах согласно Американскому плану спасения был учрежден Фонд по оживлению работы ресторанов, с тем чтобы поддерживать рестораны, бары и другие аналогичные заведения, которые пострадали от потери доходов в результате пандемии²⁸³. В Нигерии в октябре 2020 года было объявлено об учреждении фонда поддержки для малых предприятий с целью оказания помощи их владельцам: 45 процентов средств фонда распределяются среди женщин-предпринимателей, а другие 5 процентов — среди владельцев предприятий с особыми нуждами²⁸⁴. В апреле 2020 года Управление по надзору над финансовой системой (ASFI) Многонационального Государства Боливия издало Высший указ № 4216 об учреждении специального фонда для поддержки ММСП²⁸⁵. В тот же период Резервный банк Индии объявил об открытии специальной кредитной линии для некоторых коммерческих образований, включая МСП и ММСП.

169. В ответ на пандемию COVID-19 учреждения финансового сектора выступили со специальными инициативами. Например, в Сингапуре Ассоциация банков в сотрудничестве с некоторыми отдельными членами и Министерством юстиции в ноябре 2020 года учредили Программу для единоличных владельцев и товариществ с целью оказания помощи в реструктуризации необеспеченной коммерческой задолженности для отвечающих установленным критериям предприятиям, попавшим в тяжелое финансовое положение. Согласно этому Плану предприятия, осуществляющие свои операции в качестве единоличного владельца или участника товарищества, могут обратиться за содействием к специальной неправительственной организации, которая окажет помощь в реструктуризации их задолженности перед кредиторами, участвующими в осуществлении этого Плана²⁸⁶.

²⁸² The Economist Intelligence Unit, *Global Microscope 2020*, pp. 25 (Indonesia), 36 (Myanmar) and 49 (Jamaica).

²⁸³ См. <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/covid-19-relief-options/restaurant-revitalization-fund>.

²⁸⁴ См. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-10-05/nigeria-starts-195-million-small-businesses-support-fund>.

²⁸⁵ The Economist Intelligence Unit (сноска 282 выше), p. 48.

²⁸⁶ Подробнее см. <https://www.mlaw.gov.sg/news/press-releases/2020-11-01-sole-proprietors-and-partnerships-scheme>.

Н. Финансовый омбудсмен и другие компенсационные механизмы

170. Как это отмечалось КГОПБСН, при финансовых сделках наблюдается острая несбалансированность сил в отношениях между поставщиками финансовых услуг и их пользователей, включая ММСП²⁸⁷. Так, в рамках усилий по стимулированию доступа к кредитованию с начала 2000 годов ряд государств внедряли компенсационные механизмы для защиты клиентов поставщиков финансовых услуг. Такие механизмы обычно функционируют на двух уровнях. Процедуры разбирательства жалоб, которые применяют сами финансовые учреждения, относятся к первому виду механизмов. В зависимости от ситуации в стране могут быть также созданы механизмы урегулирования споров при участии третьих сторон; в число таких механизмов могут быть включены услуги омбудсмана по финансовым вопросам, ускоренная коммерческая медиация и арбитраж или упрощенные судебные процедуры²⁸⁸. Эти механизмы взаимно не исключают друг друга, и в ряде стран могут существовать несколько механизмов по разбирательству жалоб клиентов²⁸⁹. Следует отметить, что ввиду развития цифровых финансовых услуг за последнее десятилетие на некоторых платформах для краудфандинга и в рамках других финтех-моделей используются также механизмы по разбирательству жалоб и системы урегулирования споров в режиме онлайн (УСО), хотя и требуются определенные улучшения (см. п. 190 ниже).

171. В большинстве государств, как представляется, механизмы урегулирования споров при участии третьих сторон используют как индивидуальные потребители, так и малые предприятия, а никаких специальных механизмов только для малых предприятий не имеется. Например, австралийское Управление по финансовым жалобам (АУФЖ)²⁹⁰ помогает потребителям и малым предприятиям разобраться с жалобами, поданными финансовым компаниям, в том числе в связи с кредитами и кредитными продуктами. Аналогично, Бюро Омбудсмана по вопросам банковских услуг в Тринидаде и Тобаго разбирает жалобы от отдельных лиц и малых предприятий в отношении финансовых услуг, оказанных банками и их филиалами²⁹¹, а в Соединенном Королевстве Служба Омбудсмана по финансовым вопросам занимается жалобами индивидуальных потребителей и малых предприятий относительно финансовых продуктов (например, коммерческие ссуды, ипотеки, овердрафты) и услуг, предоставленных банками и другими финансовыми учреждениями. В то же время, в Республике Корея разработанная программа омбудсмана по вопросам МСП предназначена, в частности, для разбирательства жалоб в отношении тех финансовых учреждений, которые были назначены правительством для оказания поддержки малым предприятиям в соответствии с различными правительственными программами и проектами.

172. Несмотря на широту сферы действия компенсационных механизмов, государствам следует обеспечить, чтобы такие механизмы были неотъемлемой составной частью своей нормативно-правовой базы и чтобы они были легко доступными, недорогостоящими, независимыми, справедливыми, своевременными и эффективными и не создавали необоснованных затрат, задержек и тяжестей для пользователей²⁹².

173. В обзоре «Успешные виды практики» выражена поддержка созданию состоящей из двух компонентов системы урегулирования споров, при которой во внутренней структурной организации каждого поставщика финансовых услуг должно иметься соответствующее подразделение и должны иметься

²⁸⁷ CGAP, Financial Access 2010, p. 31.

²⁸⁸ A/CN.9/780, para. 21.

²⁸⁹ CGAP, Financial Access (сноска 287 выше), p. 31.

²⁹⁰ АУФЖ было учреждено в 2018 году для замены Службы Омбудсмана по финансовым вопросам и Бюро Омбудсмана по вопросам кредитов и инвестиций. Подробнее см. <https://www.afca.org.au>.

²⁹¹ Подробнее см. <https://www.ofso.org.tt/index.php/about-us/>.

²⁹² OECD, G20, G20 in its High Level Principles on Financial Consumer protection (2011), p. 7.

письменные инструкции относительно процедур по разбирательству жалоб, а если клиент останется недоволен решением, принятым в рамках внутренней системы рассмотрения жалоб, то он должен иметь возможность обжаловать это решение с помощью внесудебного механизма по альтернативному урегулированию споров (АУС)²⁹³. Это будет особенно важным в тех случаях, когда обращение к национальной судебной системе является слишком обременительным и дорогостоящим процессом для ММСП или когда функционирование такой системы не даст своевременного результата²⁹⁴.

174. Внутренние инструкции и процедуры должны соответствовать минимальным стандартам, например применительно к требованию о том, что клиентам необходимо предоставлять ясную информацию относительно порядка подачи жалоб и каналов, по которым они могут поданы. В этой связи должны быть организованы надлежащие каналы для заявления жалоб (включая указание времени работы) таким образом, чтобы клиенты, проживающие в отдаленном месте, могли зарегистрировать свою жалобу, а также должны быть организованы специальные каналы для отдельных групп клиентов, таких как неграмотные клиенты или клиенты, которые говорят только на местном диалекте²⁹⁵. Получение жалоб, полученных финансовыми учреждениями, должно быть подтверждено с помощью таких средств, которые позволяют сохранять содержание подтверждений в течение длительного времени, например в письменном виде или в той форме, в которой ММСП могут их хранить. Финансовым учреждениям следует также сообщать ММСП о максимальном сроке, в течение которого они получают окончательный ответ и который не может быть длиннее, чем максимальный срок, установленный для внешнего механизма АУС при участии третьих сторон, а также указывать, каким образом они получают этот ответ. Если имеются такие механизмы АУС, с помощью процедур которых могут быть рассмотрены жалобы, то клиенты должны быть проинформированы о возможности обратиться за компенсацией к этим механизмам²⁹⁶.

175. Как это уже было указано (см. п. 173 выше), если жалоба клиента не была удовлетворена с помощью внутренних процедур финансового учреждения, ММСП должны иметь возможность обратиться к механизмам АУС. В обзоре «Успешные виды практики» отмечалось, что такие механизмы могут быть учреждены отраслевым сектором или ассоциациями, либо, в законодательном порядке, правительственными ведомствами²⁹⁷. В ряде стран отраслевые механизмы были созданы в соответствии с общей правовой базой, в рамках которой были установлены минимальные стандарты²⁹⁸. Независимо от того, были ли механизмы АУС созданы в силу законодательства или решения отрасли, они должны функционировать на основе ясных минимальных стандартов в соответствии с законами и правилами, и их работа должна контролироваться независимым органом, подотчетным перед правительством или регулирующим учреждением²⁹⁹.

²⁹³ World Bank, *Good Practices* (сноска 264 выше), pp. 49–50.

²⁹⁴ *Ibid.*, p. 51.

²⁹⁵ *Ibid.*, pp. 49–50.

²⁹⁶ *Ibid.*

²⁹⁷ Следует отметить, что, как представляется, в обзоре «Успешные виды практики» арбитраж не рассматривается в качестве одного из основных способов урегулирования споров применительно к спорам такого вида. Хотя в обзоре и признается возможность обращения к арбитражу, которую могут использовать потребители, следует проявлять осторожность в случае использования арбитража в обязательном порядке, поскольку это может ограничить возможности ММСП для получения компенсации. См. *Good Practices* (сноска 264 выше), p. 52.

²⁹⁸ Например, в обзоре «Успешные виды практики» упомянуты механизмы, созданные ассоциации в отрасли микрофинансирования или в других отраслях, такие как MFIN и Sa-Dhan в Индии, ALAFIA в Бенине, AMFIU в Уганде. См. *Good Practices* (сноска 264 выше), p. 52.

²⁹⁹ World Bank, *Good Practices* (сноска 264 выше), p. 51.

176. Важный вопрос, связанный с функционированием таких механизмов, заключается в том, носят ли их решения обязывающий характер: в некоторых случаях при их вынесении следует в первую очередь исходить из добровольного выполнения, так как соображения, касающиеся репутационных рисков, часто заставляют финансовые учреждения выполнять эти решения. Например, в Италии, если какое-либо финансовое учреждение не выполняет решения *arbitro bancario finanziario*, то публикуется уведомление о неисполнении³⁰⁰. Для обеспечения защиты ММСП будет важным, чтобы решения механизма АУС имели обязывающую силу для финансовых учреждений и им не разрешалось обжаловать эти решения, поскольку это может легко привести к затратному и длительному судебному процессу, когда ММСП окажутся в самой невыгодной ситуации³⁰¹. В то же время имеются примеры стран, в которых обе стороны могут обжаловать такие решения (например, Мальта или Армения, хотя в Армении обжалование разрешается только в ограниченных обстоятельствах, таких как нарушение процессуальных правил или продемонстрированное предвзятое отношение со стороны медиатора)³⁰².

177. Следует учитывать и другие важные аспекты: независимость механизмов АУС и беспристрастность процесса принятия решений будут способствовать укреплению доверия клиентов и финансовых учреждений к таким механизмам. Согласно обзору «Успешные виды практики», независимость может быть обеспечена равной представленностью публичного сектора, отрасли и клиентов в руководящем органе соответствующего механизма, который был создан будь то в силу закона, будь то в силу решения отрасли. Кроме того, как это отмечалось Международной сетью бюро омбудсменов по финансовым услугам, концепция независимости должна быть закреплена в законодательстве или в уставе, утвержденном публичным органом. Могут быть установлены и другие гарантии, такие как требование о том, что омбудсмен или члены коллегий, принимающих решения, не должны были работать в предыдущие годы в каком-нибудь финансовом учреждении, которое участвует в механизме АУС³⁰³.

178. На независимость и беспристрастность процесса принятия решений механизмов АУС может повлиять финансирование, которое могут обеспечивать различные участники³⁰⁴. В некоторых странах, например, на работу этих механизмов выделяются публичные средства либо центральным правительством (например, Литва), либо конкретным учреждением, таким как центральный или регулирующий орган (например, Испания и Польша). В других странах работа таких механизмов финансируется отраслью или участниками системы АУС (например, Австралия, Армения, Канада, Соединенное Королевство и Тринидад и Тобаго)³⁰⁵. Финансовые средства могут предоставляться за счет комбинации частных и публичных источников. Независимо от этих источников должны быть установлены гарантии для того, чтобы не допускать ненадлежащего влияния со стороны поставщиков финансирования.

179. Организация финансирования должна позволить механизму АУС эффективно выполнять свои задачи и функции таким образом, чтобы не требовалось от ММСП оплачивать какие-либо сборы (или должны оплачивать лишь минимальные сборы), поскольку это может лишить их стимулов к использованию услуг этого механизма³⁰⁶. В этой связи мог бы быть рассмотрен вопрос о том, можно ли применить практику взимания сборов, с тем чтобы не допускать

³⁰⁰ A/CN.9/780, п. 22. Термин «*arbitro bancario finanziario*» может быть приблизительно переведен как «арбитр по финансовым банковским вопросам».

³⁰¹ World Bank, Good Practices (сноска 264 выше), п. 52.

³⁰² Art. 17, The Republic of Armenia Law on Financial System Mediator; см. по адресу <https://www.fsm.am/media/2398/law-on-fsm.pdf>.

³⁰³ Network of Financial Services Ombudsman Schemes, Effective approaches to fundamental principles, 2014, p. 2.

³⁰⁴ Ibid., p. 4.

³⁰⁵ World Bank, Good Practices (сноска 264 выше), п. 52.

³⁰⁶ Ibid.

подачи произвольных жалоб. В то же время, как представляется, наделение механизма АСУ полномочиями отклонять жалобы, которые носят произвольный, сутяжнический или злонамеренный характер, может оказаться более эффективным решением (например, Австралия, Армения и Мальта).

180. И наконец, в своей работе механизмы АСУ должны руководствоваться принципами доступности, прозрачности и подотчетности, эффективности и справедливости. Например, жалобы могут подаваться различными способами, у жалобщика должен иметься доступ к методам урегулирования споров в режиме онлайн, а также должна быть предусмотрена возможность для обмена сообщениями на разных языках³⁰⁷. Кроме того, таким механизмам следует регулярно публиковать отчеты о своей деятельности и годовые финансовые счета; им следует разработать четкое определение понятия «жалоба», а также информировать жалобщиков о своих решениях в письменной форме с соответствующей мотивировкой.

I. Цифровые финансовые услуги

181. Как это уже отмечалось в пункте 49 выше, за последнее десятилетие стремительное развитие цифровых технологий привело к появлению новых финансовых услуг и продуктов (например, мобильные «кошельки», онлайн-счета, электронные платежи, электронное страхование, электронные кредиты и новейшие приложения «финтех»), что может значительно облегчить доступ ММСП к кредитованию. С учетом необходимости доступа к кредитным и другим финансовым услугам использование цифровых финансовых услуг во время пандемии COVID-19 расширялось более быстрыми темпами при одновременном удешевлении, причем в таких условиях, когда возникли значительные трудности, вызванные общими локдаунами и введением комендантского часа, которые привели к закрытию банковских филиалов и, во многих странах с развивающейся экономикой, к прекращению деятельности операторов мобильных денежных услуг.

182. Предложение новых цифровых услуг и продуктов зависит не только от банков и финансовых учреждений, но и от новых игроков, таких как: i) финансовые технологические (финтех) компании, которые в целом в первую очередь занимаются конкретным финансовым продуктом или услугой и используют новые технологии и новые способы ведения коммерческой деятельности; ii) крупные технологические компании (БигТех), которые занимают главенствующие позиции на рынке цифровых услуг, которые в настоящее время предлагают цифровые финансовые продукты и услуги; и iii) операторы мобильных сетей³⁰⁸. Технологические инновации не только позволяют этим поставщикам финансовых услуг предлагать различные виды кредитных продуктов более быстрым, более удобным и, иногда, менее дорогим способом, чем это возможно при использовании традиционных методов, но также и позволяют создавать новые модели для присвоения кредитных оценок и для оценки рисков, часто основывающиеся на альтернативных данных (см. п. 146 выше), в целях определения кредитоспособности ММСП, что может облегчить доступ к кредитованию. Как это было отмечено ГПФИ, новые технологии и кредитные модели позволяют усовершенствовать методы для сбора данных и кредитной оценки, поскольку, в том числе, они предлагают данные по большим позициям для оценки кредитных рисков, причем можно получать информацию в режиме онлайн о поведенческой модели клиентов и информацию, которая позволяет проконтролировать, каким образом будут использованы кредиты клиентами³⁰⁹. Вместе с тем ГПФИ предупреждает о возможных рисках, связанных с использованием альтернативных данных в моделях кредитной оценки, поскольку это может привести к потенциальной

³⁰⁷ Ibid.

³⁰⁸ GPMI, Promoting digital and innovative SME financing, 2020, p. 9.

³⁰⁹ Ibid., pp. 22–23.

дискриминации, к непрозрачности и трудностям при разъяснении вопроса о том, как была проведена оценка кредитных рисков, а также к несоблюдению некоторых требований, установленных законами и правилами применительно к кредитованию.

183. ГПФИ сообщает об основных четырех категориях цифровых кредитных продуктов: i) не обеспеченные ссуды никаким видом капитала, которые, как правило, выдаются на короткий или средний срок в основном в целях оборотного капитала; ii) задолженность по платежным картам, которая иногда называется торговым авансовым платежом наличными (ТАПН), т. е. одна из форм обеспеченного кредита, которая позволяет предоставить предприятию прямой аванс наличных средств с переменчивым средним сроком погашения и при платеже, который обычно вычитается из торговых поступлений; iii) финансирование производственно-сбытовой цепочки, например факторинг на основе счетов-фактур, факторинг с правом регресса и финансирование инвентарных запасов, когда ссуды обеспечены такими предметами обременения, как счета дебиторской задолженности или инвентарные запасы; и iv) торговое финансирование, т. е. кредитные механизмы для МСП в целях гарантирования обмена товарами между одной страной и другой³¹⁰.

184. Эти продукты предоставляются в основном с помощью двух способов: через онлайн-бухгалтерский баланс и через одноранговые (peer-to-peer (P2P))/рыночные платформы. При первой модели финтех-компания, БигТех-компания или традиционные финансовые учреждения предоставляют цифровые кредитные продукты при использовании своего собственного капитала и отражают кредиторские/дебиторские инструменты в своем бухгалтерском балансе. Могут быть также установлены партнерские отношения между банками и финтех-компаниями, при которых финтех-компания выполняет функцию как канал распределения для МСП-заемщиков, тогда как банк ведет бухгалтерский баланс. При модели одноранговой/рыночной платформы эта платформа выступает в качестве посредника, устанавливая связь между нуждающимися в кредитах МСП и потенциальными инвесторами. Платформа проводит оценку кредитных рисков МСП, с тем чтобы определить взимаемую надлежащую процентную ставку. Первоначально заемщиками и инвесторами, которые использовали одноранговые/рыночные платформы, были отдельные физические лица (отсюда появилось понятие как отношения между лицами одного и такого же ранга); вместе с тем с годами эта модель эволюционировала, и теперь на многих платформах инвесторами являются банки и другие финансовые учреждения (например, компании по управлению активами, пенсионные фонды). Исходя из признания произошедших изменений в базе инвесторов, был добавлен термин «рыночная» платформа³¹¹.

185. В связи с использованием цифровых кредитных продуктов возникают определенные проблемы и риски. В частности, можно отметить следующее: i) риск чрезмерной задолженности МСП с учетом того, что получение цифрового кредита не вызывает никаких сложностей по причине легких и быстрых процедур для подачи заявки и ее одобрения, при том что информация о цифровых кредитах достаточно ограничена; ii) недостаточная прозрачность при раскрытии информации и отсутствие механизмов, к которым могли бы обратиться МСП для обжалования принятых решений; iii) отсутствие обмена кредитной информацией; iv) потенциальные перекосы в данных, используемых для оценки кредитного риска, что может привести к отказу в кредитовании в случае определенных категорий МСП; и v) мошенничество и противоправная практика в случае самой платформы, например ее возможное использование для целей отмывания денег и финансирования терроризма³¹². Нынешняя правовая база, возможно, не является достаточно проработанной для устранения таких рисков, а

³¹⁰ Ibid., p. 23.

³¹¹ Ibid.

³¹² Ibid.

если говорить в целом, то применение механизмов, которые используются для предоставления цифровых кредитных продуктов, часто стирает границы между юрисдикционными системами. Для формирования такой правовой основы, которая поддерживала бы практику цифрового кредитования и защищала бы ММСП, возможно, потребуется, таким образом, принять или уточнить законодательство, например применительно к регулированию вопросов, связанных с электронными договорами, защитой частных данных и правом собственности на данные, раскрытием информации, урегулированием споров и несостоятельностью³¹³.

186. Как отмечалось МВФ, в эффективной правовой базе для цифрового кредитования и финансовых услуг должны содержаться законы, которые — применительно к договорам, заключенным с помощью технологических средств, включая электронные подписи и автоматизированные процессы, например в случае «смарт-контрактов» — признавали бы сам факт заключения договора и обеспечивали бы его действительность и исковую силу. Первым шагом стало бы принятие законов, которые устанавливают функциональную и юридическую эквивалентность электронных и бумажных документов, обеспечивают юридическую действительность электронных подписей и электронных записей, регулируют такие вопросы, как аутентификация, время и место отправки и получения электронных сообщений. В этой связи в законодательных текстах ЮНСИТРАЛ по электронным сделкам, цифровым идентификационным данным и удостоверятельным услугам могут предлагаться соответствующие решения, уместные для разных правовых традиций и для государств, находящихся на разных уровнях экономического развития.

187. Использование таких технологий, как смарт-контракты или робот-консультанты, может потребовать дополнительного разъяснения юридических аспектов. Применение смарт-контрактов, например, может поставить вопросы об их действительности и исковой силе, поскольку условия соглашения между сторонами прямо записаны в цифровой код и исполнение контракта, возможно, не может быть отменено после того, как заемщик щелкнул курсором мыши по окну «Я согласен» на веб-сайте, где размещены условия контракта. Что касается робот-консультантов, т. е. онлайн-платформы, на которых используются алгоритмы для формирования портфелей клиентов и управления ими, то их применение вызывает, например, следующие вопросы: каким критериям должны отвечать предусмотренные для робот-консультантов функции; могут ли ММСП получать консультации по финансовым вопросам через такие программы; несут ли робот-консультанты юридические обязательства (например, лежат ли на них фидуциарные обязанности перед ММСП); или предусматривается ли ответственность за ошибки, которые могут быть вызваны советом робот-консультанта, и имеются ли компенсационные механизмы для ММСП. Как это уже было отмечено, эти темы все еще прорабатываются как на национальном, так и на международном уровнях³¹⁴.

188. Использование цифровых финансовых услуг повышает экономическую ценность персональных и институциональных данных, что в свою очередь увеличивает необходимость в их защите. МВФ подчеркнул важность наличия такой правовой основы, которая содержала бы руководящие указания по вопросам права собственности на данные; защищала бы частную жизнь и обеспечивала бы конфиденциальность и неприкосновенность данных и доступ к ним, позволяя при этом обмениваться информацией; предусматривала бы обязательные этические критерии для использования данных и устанавливала бы ответственность за искажение данных, которую должны нести субъекты, контролирующие

³¹³ IMF Policy Paper, the Bali FinTech Agenda, 2018, p. 26.

³¹⁴ Например, в подготовленном персоналом Комиссии ЕС рабочем документе об ответственности применительно к новым цифровым технологиям (опубликован 25 апреля 2018 года) подчеркивается наличие лаку в нормативно-правовой базе. См. дополнительную информацию по адресу <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018SC0137&from=en>.

и обрабатывающие данные. В частности, государствам следует разъяснить в своем законодательстве, остается ли право собственности на извлеченные данные за собственником первоначальных данных или же оно переходит к стороне, которая создала извлеченные данные³¹⁵. С учетом того, что оказание цифровых финансовых услуг часто происходит в трансграничном контексте, международное согласование по юридическим вопросам, связанным с правом собственности на данные, использованием данных и конфиденциальным характером данных, облегчит применение таких услуг и обеспечит большую ясность и более значительную защиту для пользователей³¹⁶.

189. Во внутреннем законодательстве следует также рассмотреть вопросы, связанные с прозрачностью и раскрытием информации для ММСП, поскольку в некоторых государствах, где деятельность поставщиков цифровых финансовых услуг не регулируется (например, в случае финтех-компаний в ряде государств), не действует требование о раскрытии условий использования того или иного конкретного продукта, которые могут быть изложены неполностью или неясно, таких как условия кредитования, годовая процентная ставка или сбор за совершенную сделку, а это может привести к тому, что ММСП, не зная этого, придется больше платить, чем они ожидали. С помощью надежной правовой базы следует обеспечить такой порядок, когда информация о всех таких условиях должна ясно раскрываться в таком виде, в котором он понятен микро- и малым предприятиям, не обладающим, возможно, достаточной финансовой грамотностью³¹⁷. Следует установить обязанности по обеспечению прозрачности и раскрытию информации также и в отношении вопросов, связанных с технологиями, используемыми для поддержки цифрового кредитования. Так, от поставщиков цифровых финансовых услуг следует потребовать раскрывать информацию о любых существенных изменениях в аппаратном и программном обеспечении платформы, которые могут повлиять на способность ММСП получать доступ к своим записям или совершать какие-либо цифровые операции, которые допускаются.

190. Возникающие вопросы относительно права собственности на данные и защиты данных, отсутствие прозрачности договорных условий и возможность принудительного исполнения договора могут, в том числе, привести к жалобам и спорам между ММСП и поставщиками цифровых финансовых услуг. Вместе с тем во многих странах поставщики цифровых финансовых услуг, работа которых не регулируется органами, действующими в финансовом секторе, не обязаны соблюдать такие же правила, как и те, которые установлены для банков, и, таким образом, у этих поставщиков может и не иметься внутренних механизмов для урегулирования споров³¹⁸. Кроме того, не во всех странах могут существовать внешние компенсационные механизмы, как, например, в Португалии, где можно подать жалобу в Центральный банк на всех поставщиков финансовых продуктов или услуг, независимо от использованных каналов распределения, или омбудсмен по финансовым вопросам³¹⁹. Кроме того, даже если имеется омбудсмен по финансовым вопросам, то он может и не иметь полномочий рассматривать жалобы против поставщиков цифровых финансовых услуг. Например, в 2014 году Центральный банк Ирландии разъяснил, что поскольку работа одноранговых платформ не является регулируемой деятельностью, то Омбудсмен по финансовым услугам не может расследовать жалобы относительно этих платформ³²⁰. Так, с тем чтобы предоставить некоторую защиту

³¹⁵ IMF, *The Bali FinTech Agenda* (сноска 313 выше), p. 26.

³¹⁶ В отношении более углубленного анализа этой темы см. также [A/CN.9/1064/Add.2](#).

³¹⁷ GPFI, *Promoting digital and innovative SME financing* (сноска 308 выше), p. 84.

³¹⁸ ASBFEO, <https://www.asbfeo.gov.au/sites/default/files/documents/ASBFEO-fintech-borrowing-guide.pdf>.

³¹⁹ OECD, *Effective Approaches for Financial Consumer Protection in the Digital Age: FCP Principles 1, 2, 3, 4, 6 and 9*, 2019, p. 46.

³²⁰ World Bank, *Consumer Risks in Fintech*, 2021, p. 78. Как отмечается на странице 13 этой публикации, в ней уделяется первоочередное внимание потребителям в сфере розничной

пользователям цифровых финансовых услуг (например, Индонезия и Кения), в рамках отрасли цифровых финансовых услуг были подготовлены кодексы поведения, которые используются в случаях безответственных действий со стороны поставщиков. Хотя эти механизмы не могут заменить надлежащий правовой режим, их наличие может побуждать поставщиков к улучшению практики в вопросах защиты потребителей³²¹.

191. Следует отметить, что во многих странах судебное разбирательство по спорам с поставщиками цифровых финансовых услуг, возможно, не является эффективным вариантом действий для ММСП, поскольку такое решение может оказаться слишком сложным и обычно более затратным в сравнении со стоимостью кредита, а также поскольку у ММСП может не оказаться необходимых финансовых средств на длительный процесс и на привлечение квалифицированной помощи, необходимой для преодоления трудностей. Так, уже предлагалось, что использование альтернативных механизмов урегулирования споров может являться намного более эффективным и действенным вариантом для разрешения подобных споров³²². В этой связи в Технических комментариях ЮНСИТРАЛ по урегулированию споров в режиме онлайн (2017 год) могут содержаться соответствующие рекомендации для государств. Кроме того, в 2022 году секретариат ЮНСИТРАЛ должен организовать коллоквиум для дальнейшего изучения соответствующих юридических вопросов и определить масштабы и характер возможной работы по законодательным вопросам в области урегулирования споров в сфере цифровой экономики. В круг вопросов для обсуждения входят, в том числе, следующие: урегулирование споров, связанных с технологиями; правовые стандарты для онлайн-платформ по урегулированию споров; последствия использования технологий при урегулировании споров и необходимость в новых стандартах; и средства для сохранения ключевых принципов международного урегулирования споров в свете технологического прогресса³²³.

192. И наконец, во внутреннем законодательстве следует также рассмотреть вопрос о несостоятельности поставщиков цифровых финансовых услуг, которая может воспрепятствовать получению ММСП уже обещанных кредитных средств. Использование нетрадиционных бухгалтерских механизмов (например, механизм ведения специального депозитного счета, когда третья сторона просто держит и высвобождает средства при определенных условиях) может создать дополнительные трудности по причине юридической неопределенности в отношении режима сальдо счета, который ведется согласно этим механизмам, особенно применительно к режиму, предусмотренному законодательством о несостоятельности³²⁴. В случае одноранговых платформ ММСП могут утратить выплаты по цифровому кредиту, если они не смогут установить связь с финансирующими сторонами, которые выдали кредиты через эту платформу. В ряде стран предусмотрены регулятивные защитные меры для смягчения рисков несостоятельности поставщиков. Например, от поставщиков часто требуется отделять средства клиентов от своих средств, с тем чтобы кредиторы не могли наложить арест на денежные средства клиентов (например, Китай недавно провел реформы по этому вопросу). В некоторых странах (например, Индия и Индонезия) финансовые органы требуют от поставщиков цифровых финансовых услуг вести эскроу-счета для этой цели. В Соединенном Королевстве от поставщиков требуется депонировать средства клиентов на банковский счет, вести всю

торговли, т. е. категории, в которую также включаются микро-, малые и средние предприятия.

³²¹ Ibid., p. 68.

³²² S.W. Gumbira, D. Puspitawati, K. Tejomurti, Unefficiency Settlement Of Fintech Lending Disputes And How Legal Framework To Settle It: Indonesia Perspective, in *Journal of Contemporary Issues in Business and Government* vol. 27, No. 2, 2021; размещено по адресу https://cibg.org.au/article_10434_f4063b7afe88371d27bbb968ca21e39d.pdf.

³²³ Проект доклада ЮНСИТРАЛ 54-й сессии (CRP.1/Add.22, ограниченное распространение).

³²⁴ IMF, *The Bali FinTech Agenda* (сноска 313 выше), p. 26.

необходимую документацию и принять все необходимые меры, с тем чтобы имелась возможность отличить средства различных клиентов³²⁵.

III. Укрепление потенциала для ММСП и финансирующих сторон

193. После начала реформ в области доступа ММСП к кредитованию важным аспектом этого процесса станет улучшение финансовой грамотности ММСП, с тем чтобы помочь им понимать суть предлагаемых финансовых продуктов различных видов, устанавливать контакты с соответствующими учреждениями, принимать осознанные и эффективные решения относительно использования своих финансовых средств и готовить хорошие предложения о получении кредита. ММСП, возможно, необходимо также предоставить возможности для получения образования по финансовым вопросам для полного понимания преимуществ и последствий предоставления обеспечительного права в своих активах.

194. Другим важным аспектом этого процесса является расширение потенциальных возможностей финансирующих сторон, когда они хорошо понимают финансовые потребности ММСП. Им необходимо знать, какие виды финансовых продуктов следует предлагать и как учитывать трудности, с которыми сталкиваются ММСП при установлении контакта с финансирующими сторонами, подготовке необходимой документации и соблюдении соответствующих критериев. Им также потребуется знать, как следует заключать сделки, которые станут выгодными в результате законодательных реформ (например, реформа в области права обеспеченных сделок). Это имеет особое отношение к сторонам, которые предоставляют финансовые средства женщинам-предпринимателям, многие из которых имеют лишь ограниченный доступ к информационным ресурсам и средствам по повышению финансовой грамотности, особенно на начальном этапе предпринимательской деятельности.

1. Инициативы по укреплению потенциала для ММСП

195. Как сообщалось ОЭСР³²⁶, в ряде государств выполнялись национальные стратегические программы по финансовому образованию в ожидании того, что ее результаты будут стимулировать предпринимательство и позволят снизить обусловленные спросом барьеры к финансированию предприятий любого размера. Эти стратегические программы могли быть предназначены только для ММСП или также для всех предприятий и граждан, когда ММСП будут лишь одним из бенефициариев. В некоторых странах финансовое образование для ММСП также используется в качестве инструмента для повышения занятости в официальном секторе³²⁷. В странах, где имеются комплексные программы финансового образования, обычно считается, что микропредприятия как сегмент ММСП заслуживают особого целенаправленного внимания³²⁸. Некоторые страны проводят работу по финансовому образованию ММСП в рамках более широкой национальной стратегии, направленную, например, на содействие финансовой инклюзивности, которая охватывает также и элементы финансового образования³²⁹.

³²⁵ World Bank, *Consumer Risks* (сноска 320 выше), p. 25.

³²⁶ Международная сеть финансового образования ОЭСР (МСФО) создала целевую рабочую группу, занимающуюся вопросами финансового образования ММСП. В конце 2015 года ОЭСР/МСФО провели опрос членов сети с целью сбора информации об усилиях, предпринятых на страновом уровне в области финансового образования ММСП. Результаты этого обзора в кратком виде изложены в труде A. Atkins (OECD), *Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs*, 2017.

³²⁷ Ibid., p. 33.

³²⁸ Ibid.

³²⁹ Ibid.

196. Обычно такие национальные стратегии включают общие элементы финансовой грамотности, а также темы, имеющие отношение к укреплению потенциала ММСП в таких областях, как поддержание контактов с финансирующими сторонами, когда, например, следует знать, к кому обратиться за помощью по финансовым вопросам; осознание сложных взаимосвязей между личными и коммерческими финансовыми средствами; осведомленность о возможностях по получению финансирования и финансовых рисках, а также о способности эффективно управлять ими; знания о поддержании отношений с инвесторами и кредиторами; и знания о путях выполнения требований к кредитованию.

197. Помимо национальных стратегий часто на местном и общенациональном уровнях проводятся мероприятия в рамках других инициатив, которые координируются отраслевыми ассоциациями и профсоюзами, финансовым сектором и НПО³³⁰. Например, Группа Лондонской фондовой биржи приступила к осуществлению программы ELITE для оказания помощи МСП при переходе на новый этап роста посредством получения доступа к возможностям по долгосрочному финансированию. В рамках программы ELITE предлагаются, в частности, услуги по профессиональной подготовке для управляющих ММСП и предусматривается программа кураторов, с тем чтобы такие управляющие могли повысить свою квалификацию и расширить свои возможности по организации сетевых отношений, что в будущем поможет возможному листингу на публичном акционерном рынке. И наконец, элементы финансовой грамотности содержатся также и в инструментарии и программах, разработанных международными организациями с целью поддержки предпринимательства³³¹.

198. Работа по финансовому образованию может проводиться через различные каналы, например через школы или университеты, курсы для начинающих предпринимателей, семинары или консультативные программы, причем конкретные мероприятия зависят от характера организатора, будь то государство, НПО и/или отраслевой сектор. Эти программы могут быть как платными, так и бесплатными, а в ряде случаев они могут быть предназначены для разных видов ММСП. В зависимости от характера и предмета программы используются различные методы работы, от выпуска брошюр до проведения курсов в режиме онлайн, или другие способы в цифровом формате, включая использование социальных сетей или подготовку мобильных приложений. Могут также использоваться и более традиционные средства массовой информации (например, телевидение и журналы), что может способствовать охвату более широкой аудитории по сравнению с использованием социальных сетей, так как могут потребоваться более продвинутое технологические навыки.

199. С тем чтобы способствовать укреплению финансового потенциала ММСП на национальном уровне, в 2018 году ОЭСР разработала рамочную программу³³² для руководящих органов, предпринимательских ассоциаций, торговых палат, НПО и других аналогичных организаций, которые участвуют в деятельности по поддержке предпринимательства, в целях оказания им помощи при разработке или совершенствовании стратегий по финансовому образованию ММСП и по оценке уровня финансовой грамотности ММСП. Эта рамочная программа охватывает различные аспекты финансовой грамотности, например знания о возможных вариантах финансирования предпринимательской деятельности, требуемые компетенция и навыки, а также знания, необходимые предпринимателю для управления предприятием на основных этапах жизненного цикла, включая переход из неформального сектора экономики в формальный.

³³⁰ Ibid, pp. 34–35.

³³¹ OECD/INFE, Progress report on financial education for MSMEs and potential entrepreneurs, p. 17.

³³² OECD/INFE, Core Competencies Framework on Financial Literacy for MSMEs, 2018.

2. Инициативы по укреплению потенциала для финансирующих сторон

200. Как это ранее уже отмечалось (п. 194 выше), расширение потенциальных возможностей финансирующих сторон, с тем чтобы понимать и учитывать финансовые потребности ММСП, также играет важную роль. Альянс за финансовую инклюзивность (АФИ), например, рекомендует финансирующим сторонам разработать такие специальные собственные программы, как семинары-практикумы и программы стажировки, с тем чтобы повысить уровень знаний и навыков сотрудников, которые могли бы оказывать ММСП более качественные услуги. У финансирующих сторон должны также иметься возможности для создания более благоприятной обстановки для предоставления доступа ММСП к кредитованию, например, назначить управляющего, ответственного за работу с ММСП, разрабатывать специальные продукты и услуги для разных категорий ММСП и проводить практикумы и семинары для оказания помощи ММСП в интересах повышения их финансовой грамотности³³³. Работу по укреплению потенциала финансирующих сторон для оказания ММСП соответствующих услуг и по облегчению их доступа к кредитованию проводят также и другие международные организации: например, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) предоставляет поддержку ряду стран для наращивания потенциала банков, а МФК с той же целью разработала глобальные консультативные программы для финансовых учреждений.

201. Некоторые страны с развивающейся экономикой приступили к осуществлению программ, нацеленных на то, чтобы предоставить в распоряжение финансирующих сторон инструментарий и знания, необходимые для оказания ММСП соответствующих услуг. Например, Резервный банк Индии начал работу в рамках Национальной миссии по укреплению потенциала банкиров в интересах финансирования сектора ММСП: план работы включает инициативы по обучению кадров, в том числе подготовку инструкторов для сотрудников отделов коммерческих банков, занимающихся делами ММСП, и специализированных филиалов этих банков, работающих с ММСП³³⁴. В Замбии одна из целей Национальной стратегии финансовой инклюзивности на 2017–2022 годы состоит в укреплении потенциала финансирующих сторон по кредитованию ММСП, в особенности фермеров³³⁵. Был также обращен призыв к финансовым учреждениям расширять свои знания об особенностях ММСП и их потребностях, с тем чтобы предлагать им специальные продукты и услуги³³⁶. В Лаосской Народной Демократической Республике правительство при поддержке Всемирного банка приняло программу по оказанию помощи малым и средним предприятиям в получении доступа к финансированию, которая также имеет целью укрепление потенциала банков и других финансовых посредников по оказанию таким предприятиям более качественных услуг.

³³³ AFI, Financial Education for the MSMEs: Identifying MSME Educational Needs, 2020, p. 7.

³³⁴ См. <https://www.bis.org/review/r170629g.htm>.

³³⁵ См. <https://www.boz.zm/National-Financial-Inclusion-Strategy-2017-2022.pdf>.

³³⁶ AFI, Financial Education (сноска 365 выше), p. 12.