

**Генеральная Ассамблея**

Distr.: Limited
17 July 2017
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Рабочая группа I (ММСП)
Двадцать девятая сессия
Вена, 16–20 октября 2017 года

**Уменьшение правовых препятствий, с которыми
сталкиваются микро-, малые и средние предприятия
(ММСП)**

Записка Секретариата

Содержание

	<i>Стр.</i>
Введение	2
I. Микро-, малые и средние предприятия (ММСП)	2
А. Важность ММСП для мировой экономики	4
В. Определение ММСП	5
С. Природа ММСП	6
Д. Формирование благоприятной предпринимательской среды для всех предприятий	7
II. Неофициальная экономика	8
III. Меры по упрощению вхождения ММСП в официальный сектор экономики и повышению его привлекательности	11
А. Необходимость разъяснения того, что означает вхождение в официальный сектор экономики	11
В. Обеспечение привлекательности вхождения ММСП в официальный сектор экономики	16
С. Меры по облегчению вхождения ММСП в официальный сектор экономики	18



Введение

1. На своей двадцать шестой сессии (апрель 2016 года) Рабочая группа рассмотрела документ [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) (пункты 86–88, [A/CN.9/866](#)), который был подготовлен Секретариатом с целью обеспечения общего контекста для работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в отношении микро-, малых и средних предприятий (ММСП). Хотя у Рабочей группы не было достаточного времени для подробного обсуждения документа [A/CN.9/WG.I/WP.92](#), широкую поддержку получило предложение о том, что такого рода документ мог бы сопровождать ее работу по ММСП в качестве введения к окончательному тексту и что он мог бы служить всеобъемлющей основой текущей и будущей работы ЮНСИТРАЛ по ММСП. Кроме того, Рабочая группа сочла, что после конкретного рассмотрения и принятия Рабочей группой и Комиссией эта контекстуальная основа могла бы быть подкреплена правовыми нормами, которые обеспечили бы законодательное подтверждение. При этом важно отметить, что подобный подход обеспечил бы возможность расширения сферы охвата посредством добавления других законодательных текстов в отношении ММСП, по мере того как такие тексты, возможно, будут одобрены Комиссией. Эти мнения были приняты Комиссией к сведению на ее сорок шестой сессии (2016 год), на которой Рабочей группе была выражена признательность за прогресс, достигнутый в ее работе к настоящему времени¹.

2. Настоящий рабочий документ представляет собой пересмотренный вариант документа [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) с учетом общих мнений, высказанных Рабочей группой на ее двадцать шестой сессии (пункты 86–88, [A/CN.9/866](#)), а также соответствующий материал из числа информационных материалов, представленных Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) в документе [A/CN.9/WG.I/WP.98](#). Необходимые поправки были также внесены в связи с разработкой Рабочей группой проектов руководства для законодательных органов по ключевым принципам регистра предприятий ([A/CN.9/WG.I/WP.106](#)) и по обществам ЮНСИТРАЛ с ограниченной ответственностью ([A/CN.9/WG.I/WP.99](#) и Add.1).

I. Микро-, малые и средние предприятия (ММСП)

3. На своей сорок шестой сессии в 2013 году ЮНСИТРАЛ решила приступить к работе по уменьшению правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП на протяжении своего жизненного цикла, и в частности уточнила, что в рамках такой работы следует уделить особое внимание проблемам ММСП в развивающихся странах. Эта тема была включена в программу работы ЮНСИТРАЛ для Рабочей группы I, которой было предложено начать выполнение своего мандата с рассмотрения правовых вопросов, связанных с упрощением процедур регистрации предприятий². Приступая к работе над данной темой, ЮНСИТРАЛ решила, по крайней мере на начальном этапе, сосредоточить внимание на уменьшении числа правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП в начале своего жизненного цикла.

4. С учетом неблагоприятного положения, в котором находятся многие ММСП во всем мире, проведение работы в данной области подчеркивает актуальность и важность работы и программ ЮНСИТРАЛ для обеспечения верховенства права на национальном и международном уровнях и осуществления международной повестки дня в области развития. Эта работа включает достижение Целей в области устойчивого развития, которые, разумеется, разработаны с учетом успешного достижения Целей в области развития, сформулиро-

¹ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, семьдесят первая сессия, Дополнение № 17 ([A/71/17](#)), пункты 222 и 224.

² Там же, шестьдесят восьмая сессия, Дополнение № 17 ([A/68/17](#)), пункт 321.

ванных в Декларации тысячелетия, и которые конкретно указывают на поощрение официального оформления и развития ММСП в задаче 3 цели 8 «Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех». Мировое сообщество признало важность справедливой, стабильной и предсказуемой юридической основы для обеспечения всеохватного, устойчивого и равноправного развития, экономического роста и занятости, стимулирования инвестиций и содействия развитию предпринимательства, а также важный вклад ЮНСИТРАЛ в достижение этих целей благодаря усилиям по модернизации и согласованию права международной торговли³. Работа, направленная на поддержку и стимулирование создания и роста ММСП, еще более увеличит вклад ЮНСИТРАЛ в формирование международно приемлемых норм торгового права и их закрепление в законодательстве с целью совершенствования экономической системы государств.

5. Международное сообщество уже отмечало важность развития предпринимательского права как одного из четырех ключевых аспектов работы по расширению юридических прав малоимущего населения, значительная часть которого существует за счет занятия малым и микропредпринимательством⁴. Наряду с такими важными аспектами, как обеспечение доступности правосудия, утверждение верховенства права, защита имущественных и трудовых прав, защиту прав предпринимателей можно отнести к важным факторам расширения прав менее привилегированных слоев населения в плане не только их трудоустройства в качестве наемных работников, но и создания ими собственного микро- или малого предприятия. Права предпринимателей можно охарактеризовать как совокупность существующих прав групп и отдельных лиц на занятие хозяйственной деятельностью и совершение операций на рынке, которые включают право на открытие собственного предприятия в рамках регулируемой законом экономики без какой-либо дискриминации или произвола, связанного с избирательным применением закона, устранение излишних барьеров, ограничивающих возможность экономической деятельности, и защиту инвестиций независимо от их размера⁵. К числу мер, направленных на расширение прав предпринимателей, относятся:

a) обеспечение гарантий соблюдения основных прав предпринимателей, включая право на занятие торговлей, право иметь рабочие площади и право доступа к необходимой инфраструктуре и услугам (например, к системам электро- и водоснабжения и канализации);

b) совершенствование и рационализация системы управления экономикой для обеспечения того, чтобы предприниматели могли легко и без излишних затрат открывать свое предприятие и управлять им, получать доступ на рынки и закрывать предприятие;

³ См., например, Декларацию Совещания на высоком уровне Генеральной Ассамблеи по вопросу о верховенстве права на национальном и международном уровнях (резолюция [A/RES/67/1](#) Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций (шестьдесят седьмая сессия, 2012 год), пункт 8; и Аддис-Абебскую программу действий третьей Международной конференции по финансированию развития (Аддис-Абебская программа действий) (резолюция [A/RES/69/313](#) Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций (шестьдесят девятая сессия, 2015 год), приложение, пункт 89.

⁴ См., например, доклад Комиссии по расширению юридических прав малоимущих слоев населения "Making the Law Work for Everyone" («Чтобы закон служил всем»), vol. I (2008) (<https://www.un.org/ruleoflaw/blog/document/making-the-law-work-for-everyone-vol-1-report-of-the-commission-on-legal-empowerment-of-the-poor/>). Выводы этой Комиссии являются неотъемлемой частью Инициативы Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) по расширению юридических прав малоимущих слоев населения (www.undp.org/content/undp/en/home/ourwork/democraticgovernance/focus_areas/focus_justice_law/legal_empowerment.html) и способствовали проведению аналогичной работы по теме расширения юридических прав малоимущего населения такими международными организациями, как Группа Всемирного банка.

⁵ Ibid., pp. 30-31.

с) расширение доступности для предпринимателей организационно-правовых форм хозяйствования с ограниченной ответственностью и других правовых механизмов, позволяющих собственникам разделять производственные и личные активы;

д) развитие всеобъемлющего финансового обслуживания, включая услуги по накоплению средств, кредитованию, страхованию и пенсионному обеспечению, а также других механизмов управления риском; и

е) расширение доступа предпринимателей к новым возможностям для бизнеса за счет проведения специальных программ ознакомления предпринимателей с новыми рынками, содействия налаживанию связей с другими предприятиями любого размера и оказания помощи в выполнении нормативных предписаний и требований⁶.

6. Опыт ЮНСИТРАЛ может быть полезным при определении нормативно-правовой базы, которая наилучшим образом поможет предпринимателям и ММСП в реализации своих прав, а значит и в устранении некоторых правовых препятствий, с которыми они сталкиваются.

А. Важность ММСП для мировой экономики

7. Принимая решение заняться темой уменьшения количества правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП, ЮНСИТРАЛ признает важность таких предприятий как для экономического благополучия государств, в которых они находятся, так и для глобальной экономики в целом. На важность таких предприятий указывает ряд фактов, свидетельствующих о том, что ММСП рассматриваются в качестве основы экономики как развитых, так и развивающихся стран.

8. По различным оценкам, в мире насчитывается от 425 млн. до 520 млн. ММСП, из которых от 365 млн. до 445 млн. (около 85 процентов) приходится на страны с развивающейся рыночной экономикой. От 36 млн. до 44 млн. малых и средних предприятий (МСП) во всем мире работают в официальном секторе экономики, из них от 25 млн. до 30 млн. предприятий находятся в странах с развивающейся рыночной экономикой, притом что от 55 млн. до 70 млн. микропредприятий действуют в рамках официальной экономики развивающихся стран. Из общего оцениваемого числа ММСП, действующих в странах с развивающейся рыночной экономикой, приблизительно 285–345 млн. (примерно 77 процентов) предположительно работают за пределами официальной экономики⁷. Кроме того, в развитых странах на долю МСП (как относящихся, так и не относящихся к официальному сектору экономики) приходится 72 процента занятого населения и 64 процента валового внутреннего продукта (ВВП), а в странах с низким уровнем дохода — 47 процентов занятого населения и 63 процента ВВП. На МСП, работающие за рамками официального сектора, приходится 48 процентов всех рабочих мест в странах с развивающейся рыночной экономикой и 25 процентов рабочих мест — в развитых странах, однако лишь 37 и 16 процентов ВВП соответственно⁸.

9. Интересные наблюдения можно сделать и при сравнении статистических данных о таких предприятиях на региональном и субрегиональном уровнях. Так, в Европейском союзе (ЕС) к категории МСП относится 99 процентов всех предприятий, они обеспечивают две трети рабочих мест в частном секторе, а на их долю приходится более половины всей добавленной стоимости, создава-

⁶ Ibid., pp. 8-9.

⁷ World Bank Group Study, <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance>

⁸ “IFC Jobs Study: Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction”, 2013, pp. 10-11 (https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0fe6e2804e2c0a8f8d3bad7a9dd66321/IFC_FULL+JOB+STUDY+REPORT_JAN2013_FINAL.pdf?MOD=AJPERES).

емой коммерческими предприятиями в ЕС. Кроме того, девять из десяти МСП в ЕС являются микропредприятиями (в ЕС таковыми считаются предприятия, насчитывающие менее десяти наемных работников), что наглядно свидетельствует о том, что опорой экономики Европы составляют микрофирмы⁹.

10. Не меньшим влиянием обладают микропредприятия и в других развитых странах. Например, в Соединенных Штатах Америки насчитывается 25,5 млн. микропредприятий (таковыми считаются предприятия, на которых работают менее пяти человек, включая владельца), что составляет 92 процента всех предприятий страны. В 2011 году в США от микропредприятий прямо, косвенно или опосредованно зависели 40 млн. рабочих мест: микропредприятия непосредственно обеспечивали работой 26 млн. человек, косвенно обеспечивали занятость 1,9 млн. человек благодаря осуществлению коммерческих закупок и опосредованно влияли еще на 13,4 млн. рабочих мест за счет личной покупательной способности владельцев и сотрудников микропредприятий¹⁰.

11. ММСП играют важную роль и в тех регионах мира, в которых преобладают развивающиеся государства. В регионе Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) МСП составляют 99 процентов всех предприятий и обеспечивают от 30 до 60 процентов ВВП¹¹. В регионе Азиатско-Тихоокеанской ассоциации экономического сотрудничества (АТЭС) МСП составляют около 97 процентов всех предприятий и обеспечивают работой более половины трудоспособного населения¹². В регионе Карибского сообщества (КАРИКОМ) ММСП приносят более 50 процентов ВВП и обеспечивают 70 процентов рабочих мест¹³, а в Латинской Америке более 18,5 млн. ММСП обеспечивают работой почти 70 процентов трудоспособного населения региона и приносят почти 50 процентов регионального ВВП¹⁴. По данным Африканского банка развития (АфБР), в Африке МСП обеспечивают более 45 процентов занятости и 33 процента ВВП¹⁵.

В. Определение ММСП

12. Стандартного международного определения того, какие предприятия относятся в категории ММСП, не существует, поскольку в каждой стране применяются свои параметры для классификации предприятий по категории размера с учетом конкретных местных экономических условий. Для целей работы, проводимой ЮНСИТРАЛ, нет необходимости и смысла пытаться достичь консенсуса относительно определения каждой категории ММСП, поскольку любой законодательный текст, который будет подготовлен по итогам такой работы, будет применяться государствами или региональными экономическими групп-

⁹ См. European Commission's Annual report on European SMEs 2015/16: SME recovery continues (https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf).

¹⁰ См., например, "Bigger than you think: The Economic impact of microbusinesses in the United States", Association of Enterprise Opportunity (AEO), September 2014 (<http://microenterprisealabama.org/wp-content/uploads/2014/09/Bigger-Than-You-Think-The-Economic-Impact-of-Microbusiness-in-the-United-States-copy.pdf>).

¹¹ P. Manawanitkul, Enabling Environment for Microbusiness – ASEAN Experience (Создание благоприятных условий для микропредприятий — опыт АСЕАН), доклад, сделанный на Совместной международной конференции по вопросам создания благоприятных условий для развития микропредприятий и применения творческого подхода в экономике, которая была организована в Сеуле ЮНСИТРАЛ, Министерством юстиции Республики Корея и Корейским исследовательским институтом по вопросам законодательства 14–15 октября 2013 года.

¹² См. www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx.

¹³ См. www.oas.org/en/media_center/press_release.asp?sCodigo=E-061/12.

¹⁴ Размещено по адресу www.informeavina2008.org/english/develop_case2_SP.shtml.

¹⁵ См. the African Development Group News and Events page, "The AfDB SME Program Approval: Boosting Inclusive Growth in Africa", 2013, размещено по адресу www.afdb.org/en/news-and-events/article/the-afdb-sme-program-approval-boosting-inclusive-growth-in-africa-12135.

пами, исходя из их собственных определений ММСП, разработанных с учетом особенностей местной экономики. Важным общим фактором для всех государств является то, что ММСП, независимо от их определения в конкретной правовой системе, представляют собой предприятия, которые в силу своего небольшого размера и крайней уязвимости сталкиваются с одинаковыми препятствиями независимо от конкретной правовой системы, в которой они находятся. Поэтому в настоящих материалах не содержится рекомендаций для государств относительно возможного определения разных категорий ММСП¹⁶.

С. Природа ММСП

13. ММСП невероятно разнообразны по своей природе. Это могут быть индивидуальные предприниматели, мелкие семейные предприятия или более крупные фирмы с небольшим или значительным числом наемных работников, они могут работать практически в любом коммерческом секторе, в том числе в сфере услуг, ремесленном производстве и сельском хозяйстве.

14. Нетрудно предположить, что ММСП, кроме того, будут различаться в зависимости от местных экономических условий, культурных традиций, а также различных движущих мотивов и особенностей создающих их предпринимателей. Предприятия, включенные в официальную экономику, также могут иметь разные организационно-правовые формы в зависимости от того, какие варианты предусмотрены применимым законодательством и насколько они отвечают их нуждам.

15. Добавим, что, хотя ММСП, особенно в развивающихся странах, могут рассматриваться прежде всего в качестве источника заработка рабочей бедноты, такие предприятия не всегда статичны; в действительности ММСП могут служить движущим фактором развития экономики как источник предпринимательского таланта. Учитывая важность таких предприятий для мировой экономики, можно предположить, что создание благоприятных условий для деятельности и роста ММСП является ключевой задачей, решение которой будет способствовать экономическому прогрессу, развитию инноваций и процветанию.

16. Несмотря на разнообразную природу ММСП, можно выделить ряд общих аспектов, характерных для большинства предприятий данной категории. Среди них можно упомянуть, в частности, следующее:

- a) стабильно мелкий масштаб деятельности;
- b) наличие обременительных нормативных требований, чрезмерно затрудняющих деятельность ММСП;
- c) зависимость от родных и друзей в вопросах займа средств и распределения риска;
- d) ограниченность доступа к капиталу и банковским услугам;
- e) наем работников зачастую из числа родных и друзей, которые могут работать на безвозмездной основе и не обладают необходимой квалификацией, в том числе имеют ограниченную административную правоспособность;
- f) ограниченность рынка сбыта кругом родных, близких друзей и местных знакомых;

¹⁶ Государства, возможно, пожелают принять к сведению различные варианты классификации ММСП, разработанные разными государствами и региональными экономическими организациями. В основе такой классификации обычно лежит ряд элементов, которые рассматриваются отдельно или в совокупности с другими факторами, в частности: i) число работников предприятия на определенный момент времени, например на конец финансового или календарного года; ii) размер годового дохода или оборота предприятия либо балансовый итог; iii) база активов предприятия; iv) совокупный объем заработной платы, ежемесячно выплачиваемой предприятием; или v) объем капиталовложений в предприятие.

- g) незащищенность от произвола и коррупции;
- h) ограниченность доступа к механизмам урегулирования споров, вследствие чего ММСП оказываются в невыгодном положении при спорах с государством или более крупными предприятиями;
- i) отсутствие разграничения активов, вследствие чего банкротство предприятия нередко ведет к потере личного имущества;
- j) незащищенность от финансовых перипетий; и
- к) сложность передачи или перепродажи бизнеса и извлечения прибыли как из материальных, так и нематериальных активов (таких, как списки покупателей и связи с заказчиками)¹⁷.

D. Формирование благоприятной предпринимательской среды для всех предприятий

17. Усилия по содействию ММСП на начальном этапе их жизненного цикла можно начать с анализа предпринимательской среды, в которой ММСП предстоит осуществлять свою деятельность. Предпринимательская среда может быть определена по-разному, однако можно сказать, что она включает совокупность политических, законодательных, институциональных и нормативно-правовых условий, определяющих порядок предпринимательской деятельности, а также административные и исполнительные механизмы, созданные для проведения в жизнь государственной политики, и институциональные механизмы, влияющие на поведение ключевых игроков. Такими игроками являются, например, государственные учреждения, регулирующие органы, предпринимательские структуры, профсоюзы и общественные организации. Все эти факторы в совокупности сказываются на эффективности предпринимательской деятельности¹⁸.

18. Благоприятная предпринимательская среда, несомненно, способствует экономическому росту и сокращению масштабов нищеты. Однозначного мнения о том, насколько существенной и измеримой является взаимосвязь между предпринимательской средой, с одной стороны, и экономическим ростом и сокращением масштабов нищеты, с другой стороны, не существует. Как бы то ни было, неблагоприятная предпринимательская среда не может обеспечить предпринимателям достаточных стимулов и возможностей для осуществления хозяйственной деятельности в рамках официальной экономики, дающей их предприятию наибольшие шансы на процветание. Кроме того, неблагоприятная предпринимательская среда обычно способствует коррупции и влечет за собой непропорциональные гендерные последствия, так как от неблагоприятных условий предпринимательской деятельности страдают в первую очередь микронпредприятия, владельцами которых часто являются женщины¹⁹.

19. Следует отметить, что качество предпринимательской среды различается не только от государства к государству, но и от региона к региону в пределах одного государства. Такие региональные различия уменьшают вероятность выработки универсального решения, которое бы позволило улучшить предпринимательскую среду в каждом государстве. Проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, и в частности ММСП, также различаются в зависимости от того, в каких условиях такие предприятия осуществляют свою деятельность. Тем не менее оба эти аспекта взаимосвязаны, поскольку многие из проблем, с которыми сталкиваются ММСП, аналогичны проблемам, негативно

¹⁷ См., например, сноску 4 выше, pp. 8-9, 38-39 и 70-73.

¹⁸ Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2008, "Supporting Business Environment Reforms", p. 2.

¹⁹ Ibid., p. 3, см. также доклад Комиссии по расширению юридических прав малоимущих слоев населения "Making the Law Work for Everyone" («Чтобы закон служил всем»), vol. I, сноска 4 выше.

влияющим на предпринимательскую среду в целом; к таким проблемам относятся: обременительные нормативные требования, крайнее экономическое неравенство, неразвитость институциональной системы и государственной инфраструктуры, недоступность кредитов и других ресурсов²⁰.

20. Для улучшения предпринимательской среды и содействия преодолению специфических трудностей, с которыми сталкиваются ММСП, государствам нередко приходится принимать меры по реформированию своего законодательства и политики. Такие меры могут включать, помимо прочего, упрощение и совершенствование системы регистрации предприятий, а также внедрение различных упрощенных и гибких форм организации предприятий, отвечающих разнообразным потребностям ММСП. Проводя подобные реформы, государства обычно преследуют такие цели, как упрощение порядка создания и деятельности предприятий, стимулирование инвестиций и повышение темпов экономического роста и уровня занятости. Проведение таких реформ требует тщательного планирования и упорства со стороны государства, а также вовлечения широкого круга административных и правительственных структур разного уровня²¹.

II. Неофициальная экономика

21. Как отмечается в пункте 16 выше, некоторые из наиболее значимых проблем, с которыми сталкиваются ММСП, напрямую вызваны, а многие другие усугубляются тем обстоятельством, что эти предприятия действуют за пределами официального сектора экономики²². Как упоминалось выше, подавляющее большинство ММСП находится в развивающихся странах, на долю которых приходится более 85 процентов всех ММСП в мире; из их числа около 77 процентов, по оценкам, работают в неофициальном секторе экономики, который также принято называть «неформальным».

22. Принадлежность к неформальному сектору — далеко не однозначное понятие. Некоторые «неформальные» предприятия на практике имеют постоянные помещения и осуществляют хозяйственную деятельность в соответствии с местными нормами. Они могут действовать с ведома местных властей, в той или иной форме платить местные налоги и даже заниматься приграничной торговлей. Другие же предприятия практически не взаимодействуют с государством.

23. Хотя измерительные инструменты несовершенны и не существует четких границ между формальными (или юридически регулируемыми) и неформальными (или неофициальными) секторами, предприятия могут рассматриваться как действующие в формально-неформальном (или законно-неофициальном) сегменте. Они могут квалифицироваться как более или менее формальные или неформальные в зависимости от степени, в которой их деятельность подпадает под сферу действия официальных законов государства или осуществляется за пределами его официальных структур. Таким образом, ссылка в этих материалах на «официальную экономику» относится к сектору экономики, который характеризуется деятельностью, осуществляемой в рамках формального регулирования и структур, и коммерческая деятельность, которая выходит за рамки этой сферы, будет называться «неофициальной», а не «неформальной». Кроме того, поскольку точкой входа для предприятий, желающих получить доступ к юридически регулируемой экономике, нередко является регистрация в коммер-

²⁰ См. K. Kushnir, M.L. Mirmulstein and R. Ramalho, “Micro, small and medium enterprises around the world: How many are there, and what affects their count?”, 2010, World Bank/IFC.

²¹ См. Donor Committee for Enterprise Development (DCED), Supporting Business Environment Reforms: Practical Guidance for Development Agencies, Annex: How Business Environment Reform Can Promote Formalisation, 2011.

²² См., например, A.M. Oviedo, M.R. Thomas, K.K. Özdemir, Economic Informality, causes, costs and policies — a literature survey, 2009, pp. 14 и след.

ческом или предпринимательском реестре, к неофициальным будут относиться те предприятия, которые не включены в официальный коммерческий или предпринимательский реестр государства; такая регистрация в этих материалах будет считаться основным каналом, посредством которого предприятиям предлагается включиться в официальную экономику.

24. Следует также заметить, что неофициальная экономика не имеет ничего общего с противозаконной или преступной деятельностью. Противозаконная деятельность является нарушением закона, тогда как неформальная экономическая деятельность находится вне правового поля в том смысле, что она официально не задекларирована и происходит за рамками нормативно-правового режима, регулирующего соответствующую деятельность. В настоящем документе речь идет только о неофициальной экономической деятельности и не затрагиваются вопросы, связанные с торговлей запрещенными товарами или услугами.

25. Кроме того, в некоторых государствах, например в развитых странах, неофициальная коммерческая деятельность часто имеет совсем другую природу. В таких государствах неофициальный сектор экономики образуют главным образом официально зарегистрированные фирмы и работники, которые занижают свои доходы перед налоговыми органами или используют незадекларированную рабочую силу в отдельных сферах деятельности²³. Такие виды неофициальной деятельности в настоящем документе также не рассматриваются.

26. Следует также заметить, что, хотя неофициальная коммерческая деятельность, особенно в развивающемся мире, во многом обусловлена экономической необходимостью, как уже отмечалось выше применительно ко всем ММСП в целом²⁴, некоторые аспекты такой деятельности носят весьма динамичный характер и стимулируют формирование предпринимательского потенциала, который впоследствии вносит значительный вклад в развитие экономики. По сути, предприятия, работающие в неофициальном сегменте экономики, можно рассматривать как место сосредоточения одаренных людей и важную стартовую площадку, с которой предприниматели могут войти и постепенно встроиться в официальную экономику. Все более широкое признание получает мнение о том, что неофициальный сектор растет и что его следует рассматривать не как маргинальное или периферийное явление, а как важный структурный элемент всей экономики государства²⁵.

27. В настоящее время в неофициальном секторе экономики занято большинство работающего населения мира; согласно прогнозам к 2020 году на долю неофициального сектора будет приходиться две трети мировой рабочей силы²⁶. Хотя сама природа таких предприятий исключает возможность сбора точных статистических сведений, согласно имеющимся оценочным данным, доля неофициальной экономической деятельности в ВВП стран разных регионов мира составляет: в странах Африки к югу от Сахары — 38 процентов; в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе — 18 процентов; в Европе и Центральной Азии — 36 процентов; в Латинской Америке и Карибском бассейне — 35 процентов; на Ближнем Востоке и в Северной Африке — 27 процентов. Для сравнения, в государствах — членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с высоким уровнем дохода на долю неофициальной

²³ Ibid., pp. 6 и след.

²⁴ См. пункт 15 выше.

²⁵ См., например, информацию ЮНКТАД по теме содействия бизнесу (www.businessfacilitation.org/topics/formalization/).

²⁶ “How to formalize the informal sector: Make formalization easy and desirable”, UNCTAD, (www.businessfacilitation.org/topics/formalizing-the-informal-sector.pdf).

экономики, по оценкам, приходится 13 процентов ВВП, а в среднем в мире — 17 процентов²⁷.

28. Как уже отмечалось выше, в пунктах 17–20, проведение реформ с целью улучшения предпринимательской среды может стимулировать и упростить создание предприятий посредством официальной регистрации и способствовать переходу неофициальных предприятий в официальный сектор экономики. Однако для достижения успеха необходимо, чтобы политика, направленная на поощрение предприятий к вхождению в официальную экономику, учитывала различные мотивы и особенности предприятий, действующих в неофициальном секторе. Такие мотивы могут различаться в зависимости от конкретной экономики и могут включать: для микро- и малых предприятий — невозможность интеграции в официальный сектор экономики из-за административных препон и высоких издержек (включая налоги и другие социальные отчисления) либо отсутствия информации; для вынужденных предпринимателей — отсутствие других возможностей трудоустройства; для других предпринимателей — несопоставимость издержек и выгод, связанных с вхождением в официальный сектор²⁸.

29. В масштабах и специфике неофициальной экономики также наблюдаются региональные различия. Как показывает анализ ситуации в одном из регионов, масштабность неофициальной экономики отчасти объясняется тем, что именно в этом секторе создается больше всего новых рабочих мест, а для многих предпринимателей уход в неофициальный сектор является вынужденным шагом²⁹. В этом регионе понятия «работа», «предприятие» и «домохозяйство» нередко означают одно и то же³⁰, а отсутствие предпринимательских навыков, недоступность кредитов и неразвитость инфраструктуры являются главными факторами, сдерживающими рост. В других регионах неофициальный сектор функционирует во многом как типичный сектор малого бизнеса и нередко служит главным каналом выхода на рынок труда для нетрудоустроенной молодежи без образования и тех, кто ищет работу с неполной занятостью³¹. В других регионах рост неофициального сектора экономики в последние годы был обусловлен такими факторами, как нехватка рабочих мест в официальном секторе экономики и снижение спроса на товары и услуги, производимые в официальном секторе³².

30. Дебаты о причинах возникновения неофициального сектора, его влиянии на национальную экономику и возможных подходах к данному вопросу ведутся уже не первое десятилетие и в последние годы оказывают существенное влияние на выработку политики. Есть мнение, что неофициальная экономика является результатом обременительных нормативных требований и дорогостоящих процедур, установленных государством для предприятий, желающих влиться в официальную экономику, и что сокращение числа таких препятствий подтолкнет неофициальные МСП к регистрации своего бизнеса; эта точка зрения дала мощный импульс для реформирования нормативной базы и зако-

²⁷ “Economic Developments in Africa Report, 2013: Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism”, UNCTAD, pp. 65-66 (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldafrica2013_en.pdf).

²⁸ M. Jaramillo, “Is there demand for formality among firms?”, Discussion paper, 2009, pp. 2 и след.; см. также “Enterprise Surveys – Enterprise Note Series: Formal and Informal Microenterprises”, World Bank Group, Enterprise Note No. 5, 2009.

²⁹ См. Sub-Saharan Africa; UNIDO, GTZ, 2008, Creating an enabling environment for private sector development in Sub-Saharan Africa, p. 16.

³⁰ См. Sub-Saharan Africa, Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy – Discussion Paper, p. 2.

³¹ См. Latin American and Caribbean States; Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy – Discussion Paper, p. 2.

³² См. Asia and southeast Europe; Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), website, Toolkit: Learning and Working in the informal economy, www.giz.de/expertise/html/10629.html.

нодательства с целью упростить вхождение предприятий в официальный сектор экономики³³. В разных странах и регионах мира разработаны и осуществляются самые разнообразные меры политики, поскольку, как уже отмечалось выше, разнородный характер неофициальной экономики и разный уровень развития государств делают маловероятной возможность выработки одного универсального решения. Наибольших успехов позволяет добиться принятие комплексных мер, направленных на достижение сразу нескольких целей — стимулирование экономического роста, повышение социальной защищенности и обеспечение социальной интеграции; такие меры обычно включают:

- а) снижение издержек, связанных с вхождением предприятия в официальный сектор экономики (и закреплением в официальном секторе), включая начальные расходы, налоги, сборы и социальные отчисления, а также издержки, связанные с соблюдением нормативных требований;
- б) повышение выгод от вхождения в официальный сектор экономики за счет сокращения бюрократических процедур и расходов, связанных с получением постоянных помещений, получения доступа к услугам по развитию бизнеса и выхода на новые рынки;
- в) улучшение общей предпринимательской среды для обеспечения того, чтобы меры, направленные на сокращение издержек и повышение выгод от вхождения в официальный сектор экономики, имели благоприятный эффект для фирм, уже действующих в официальном секторе; и
- г) усиление контроля за соблюдением правового режима государства с целью стимулирования перехода в официальный сектор³⁴.

III. Меры по упрощению вхождения ММСП в официальный сектор экономики и повышению его привлекательности

31. Чтобы подтолкнуть предпринимателей к созданию предприятий в официальном секторе экономики или переводу в него уже созданных неофициальных предприятий, государства могли бы подумать о том, как лучше донести до них информацию о возможности и преимуществах такого подхода. Кроме того, государствам следует рассмотреть вопрос о том, какие меры можно принять для того, чтобы стимулировать такое поведение со стороны предпринимателей, сделав процесс вхождения ММСП в официальный сектор более привлекательным, доступным и как можно менее обременительным.

A. Необходимость разъяснения того, что означает вхождение в официальный сектор экономики

32. С целью обеспечения лучшего понимания со стороны ММСП открывающихся перед ними возможностей необходимо предпринять шаги для разъяснения им, что означает участие в официальной экономике и предоставления им четкой и доступной информации о путях достижения этой цели. Государствам следует подумать о наилучших способах эффективного доведения до ММСП соответствующей информации, включая информацию о том, как данные предприятия могут зарегистрироваться в конкретной правовой системе (является ли регистрация обязательной или только рекомендуемой), о минимальных требованиях для регистрации и любую другую информацию, необходимую для их законной деятельности в официальном секторе экономики. Такая информация должна давать предпринимателям представление о преимуществах официаль-

³³ См. сноску 28 выше, pp. 2 и след.

³⁴ International Labour Organization (ILO), GIZ, Enterprise formalization: fact or fiction? A quest for case studies, 2014, p. 24.

ной регистрации, доступных организационно-правовых формах и достоинствах каждой из них, а также о том, какие дополнительные процедуры регистрации могут потребоваться, например, для получения соответствующих разрешений, для целей налогообложения, социального обеспечения и т.п. В идеале бизнес должен иметь возможность воспользоваться единым физическим или электронным интерфейсом («одно окно») для одновременной регистрации во всех необходимых государственных органах. Соответствующая информация должна быть адаптирована для понимания целевой аудитории и преподноситься в наиболее привычной для нее форме.

1. Преимущества официальной экономики

33. Одна из идей, которую необходимо донести до ММСП, чтобы убедить их осуществлять деятельность в официальном секторе экономики, должна состоять в том, что деятельность в рамках официального сектора обеспечивает целый ряд преимуществ. В следующих разделах рассматривается вопрос о том, в чем заключаются преимущества вовлечения предприятий в официальный сектор экономики для государств и самих предпринимателей.

а) Преимущества для государства

34. Государства напрямую заинтересованы во включении ММСП в официальный сектор экономики. Одной из причин такой заинтересованности государств обычно называют налоговые соображения, поскольку стимулирование ММСП к переходу в официальный сектор экономики и осуществлению деятельности на официальной основе позволяет расширить налоговую базу государства³⁵. Этот процесс может также способствовать снижению антагонизма со стороны предприятий, которые уже действуют в рамках официального сектора экономики и платят налоги и в то же время вынуждены конкурировать за долю рынка с предприятиями, работающими на неофициальной основе. Принимая меры с целью стимулировать переход предприятий в официальный сектор экономики, государства могут руководствоваться и другими соображениями, например, в зависимости от конкретного сектора экономики, стремлением обеспечить защиту потребителей и в целом повысить доверие к действующим в государстве деловым и коммерческим структурам со стороны основных участников рынка — потребителей, деловых партнеров и банков.

35. Другие преимущества для государств хотя и менее очевидны, однако не менее ценны. Например, предоставление некогда неофициальным предприятиям средств для вхождения в формальный сектор экономики дает таким ММСП дополнительные возможности для роста, создания новых рабочих мест и увеличения прибыли и тем самым позволяет внести свой вклад в увеличение благосостояния государства и сокращение масштабов нищеты. Предприятия, входящие в официальный сектор экономики, как правило, задействуют более квалифицированную рабочую силу и дольше остаются в бизнесе, что повышает доходность инвестиций в подготовку кадров и приобретения основных средств. Увеличение числа зарегистрированных предприятий означает, что в реестре предприятий будут иметься более полные и точные сведения, что облегчит обмен информацией о таких предприятиях и сделает ее более прозрачной. Все эти факторы в совокупности будут оказывать положительный эффект на экономику государства³⁶.

³⁵ Государства, возможно, пожелают учесть, что снижение ставки налогообложения и упрощение административных требований являются одним из способов стимулировать переход ММСП в официальный сектор экономики, поэтому чрезмерный акцент на расширении налоговой базы может оказаться контрпродуктивным.

³⁶ См., например, сноску 22 выше, pp.14 и след.

b) Преимущества для предпринимателей

36. В то же время государства должны сделать все для того, чтобы четко и убедительно разъяснить ММСП и предпринимателям преимущества ведения бизнеса в рамках официальной экономики. Ниже перечислены факторы, которые, как правило, упоминаются в качестве основных преимуществ функционирования МССП в таких коммерческих условиях.

a) Очевидность для общественности и рынка

Регистрация предприятия является главным средством, благодаря которому его существование становится заметным для общественности и рынка, в результате чего создаются условия для обращения потенциальных клиентов и налаживания деловых контактов, а также для расширения рыночных возможностей. Вхождение в рынок открывает возможности как в плане превращения предприятия в поставщика товаров и услуг, так и в плане их получения предприятием на льготных условиях и может существенно повысить степень доходности предприятия. Кроме того, такая очевидность существования расширяет возможности и снижает издержки хозяйственной деятельности ММСП вне круга своих родственников, друзей и местного населения, открывая тем самым для предприятия новые рынки.

b) Очевидность существования для банковской системы и финансовых учреждений

Регистрация предприятия облегчает также доступ к банковским и финансовым услугам, включая возможности открытия банковских счетов, получения ссуд и займов. В результате устраняется финансовая зависимость ММСП от родственников и друзей и расширяются их возможности мобилизации капитала через более широкий круг инвесторов, а также снижения стоимости такого капитала. Это, в свою очередь, позволяет предприятиям расширять свою деятельность, делать новые инвестиции, диверсифицировать свои риски и использовать новые коммерческие возможности.

c) Публичные закупки

В большинстве государств контракты на публичные закупки предоставляются лишь зарегистрированным предприятиям, которые являются частью официальной экономики. Для некоторых групп доступ к таким контрактам может быть льготным, поскольку в ряде государств разработаны специальные программы, предусматривающие предоставление определенной доли контрактов на публичные закупки менее успешным предпринимателям, в том числе женщинам, молодежи, инвалидам и пожилым людям.

d) Придание законной силы

Официальная регистрация предприятия позволяет ему заниматься коммерческой деятельностью в данной правовой системе и предусматривает выдачу предпринимателю документа, подтверждающего приобретенный статус, а также тот факт, что предприятие действует в полном соответствии с регистрационными требованиями. Этот статус позволяет также зарегистрированным предприятиям в упрощенном порядке заключать и исполнять контракты, а также получать доступ к системе правосудия в коммерческих целях, в том числе в контексте реорганизации или ликвидации предприятия. В некоторых правовых системах прошедший регистрацию предприниматель, действующий в коммерческом секторе, получает дополнительные юридические полномочия, в том числе возможность использования гибких положений, касающихся коммерческих контрактов, и специализированных отделов коммерческих судов, смягчения отдельных требований в отношении юридической формы организации и т.д.

e) Соблюдение нормативных требований

Соблюдение закона тесно связано с концепцией придания законной силы, однако оно само по себе может рассматриваться в качестве преимущества, поскольку устраняет основания для беспокойства, возникающего у предпринимателя, который действует за рамками правового поля, и уменьшает вероятность наложения штрафов. Соблюдая закон, предприниматель также ограждает себя от опасности коррупции и подкупа и облегчает возможность обращения за юридической помощью в случае налоговых и иных проверок.

f) Возможность использования гибких форм организации предпринимательской деятельности и разделения активов

В результате регистрации предприниматель получает право выбрать ту из имеющихся в данной правовой системе организационно-правовую форму, которая лучше всего подходит к его бизнесу, и в идеале государства должны предлагать в этой связи широкий выбор возможных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. В большинстве правовых систем предусмотрена по меньшей мере одна организационно-правовая форма, допускающая разделение личных финансовых средств предпринимателя и финансовых активов предприятия; такое разделение активов может оказаться совершенно бесценным для предприятия, особенно при возникновении финансовых трудностей, поскольку предпринимателю в этом случае не угрожает потеря всех личных активов и в случае реорганизации или ликвидации может быть обеспечена максимальная стоимость активов предприятия. Кроме того, предприятие с разделенными активами может иметь более высокую стоимость, и его может быть проще передать другому лицу.

g) Уникальное название и нематериальные активы

Обычно требуется, чтобы регистрируемое предприятие имело достаточно уникальное название. Благодаря регистру предприятий и другим средствам это уникальное название превращается в рыночный идентификационный признак, который может приобрести собственную ценность и может быть предметом торговой сделки со следующим владельцем. К числу прочих нематериальных активов, которые могут повышать стоимость предприятия и быть предметом торговой сделки, особенно в случае разделения активов и наличия отдельного юридически закрепленного коммерческого идентификационного признака, относятся списки клиентов и деловые связи.

h) Возможности для роста

Наряду с упомянутыми выше преимуществами очевидности существования регистрация предприятия обеспечивает ему доступ к значительно более широкой деловой сети, которая может позволить предприятию вырасти и существенно расширить масштабы своей деятельности. В некоторых государствах зарегистрированные предприятия могут стать членами торговой палаты или другой торговой организации, что может существенно расширить возможности развития предприятия.

i) Возможности для специализации работников

Зарегистрированные предприятия, как правило, в меньшей степени ограничены в возможностях найма рабочей силы и могут нанимать разных работников помимо членов семьи и друзей. Таким образом, предприятие получает доступ к более широкому кругу способных людей и может допускать специализацию среди своих работников для обеспечения более эффективного использования их способностей и повышения общей производительности.

j) Доступ к государственным программам помощи

Во многих государствах действуют специальные программы помощи ММСП или конкретным категориям предпринимателей, находящихся в менее выгодном положении. В результате регистрации в рамках официальной эконо-

мики предприятие получает доступ ко всем формам государственной помощи, которые предусмотрены для таких предприятий.

k) Расширение возможностей и эмансипация

Регистрация предприятий, которыми владеют женщины, молодежь, инвалиды, пожилые люди и представители других групп населения, находящихся в менее выгодном положении, может играть важную роль в плане расширения их возможностей и эмансипации. Это может быть особенно актуальным для женщин-предпринимателей, многие из которых являются владельцами микропредприятий и часто подвергаются более высокому риску вследствие коррупции и злоупотребления властью.

l) Долгосрочные выгоды

Регистрация предприятия является также основным условием для развития на его основе международной торговли. Можно предположить, что в долгосрочной перспективе, и в особенности благодаря использованию электронной торговли и ресурсов Интернета, регистрация эффективных предприятий приведет к расширению международной торговли и увеличению иностранных инвестиций, что является преимуществом не только для предприятия, но и для государства в целом.

2. Коммуникационная и образовательно-просветительская деятельность

37. Ключевое значение для успешных реформ правовой системы и политики, предпринимаемых государством с целью оказания помощи ММСП, имеют просвещение и распространение информации о преимуществах таких реформ. Хотя это соображение может считаться сравнительно малозначимым, в государствах и регионах, которые находятся на переходном этапе или у которых имеются отдаленные районы, не все потенциальные предприниматели могут быть в достаточной степени охвачены средствами массовой информации или иметь независимый и постоянный доступ к телекоммуникационным средствам или Интернету. В таких условиях можно ожидать увеличения числа потенциальных препятствий для коммуникационной и образовательно-просветительской деятельности и, следовательно, успеха в реформах.

38. При разработке коммуникационных и образовательно-просветительских стратегий государствам следует учитывать также то обстоятельство, что многие микропредприниматели могут быть неграмотными и что, возможно, потребуется предпринять особые шаги для преодоления этого препятствия. Например, для информирования потенциальных предприятий о разработанных для них программах и их преимуществах наряду с текстом могут использоваться пиктограммы. Для распространения информации в таких группах могут использоваться и другие культурно значимые формы коммуникации, такие как пение песен и рассказывание историй. Например³⁷, в целях популяризации своих программ, нацеленных на оказание поддержки микропредпринимателям, одно из государств организовало национальную кампанию по демонстрации населению выгод, которые дают эти программы, путем трансляции по радио и телевидению простых и увлекательных постановок с привлечением хорошо известных национальных актеров, выступающих на местных языках.

39. При разработке национального плана коммуникационной и образовательно-просветительской деятельности государство должно учитывать потенциальные трудности, которые перечислены выше, и пытаться найти практический

³⁷ См., например, мероприятия Демократической Республики Конго по популяризации своей программы для предпринимателей, разработанной Организацией по унификации коммерческого права в Африке (ОУКПА) (www.ohada.com/actualite/2609/ohada-rdc-campagne-mediatique-de-sensibilisation-sur-l-entrepreneur-communication-de-la-commission-nationale-ohada-de-rdc.html). Один из ее видеосюжетов можно посмотреть по адресу www.youtube.com/watch?v=IE1OI0leNic.

путь преодоления таких препятствий. Могут быть предприняты следующие шаги:

- а) организация выездных образовательно-просветительских и коммуникационных мероприятий, а также передвижных контор по регистрации предприятий и оказанию им помощи, с тем чтобы обеспечить возможность выезда к месту нахождения предпринимателя;
- б) использование профсоюзных организаций или неформальных объединений трудящихся для содействия популяризации программ;
- в) использование широкодоступных средств массовой информации, включая радио, телевидение и печатные средства массовой информации, а также плакаты и рекламные щиты;
- г) распространение обращений общего характера в виде текстовых сообщений с помощью мобильных телефонов; это может быть особенно эффективным в тех районах, где используются мобильные платежи;
- д) обеспечение осуществления коммуникационной и образовательно-просветительской деятельности на местном языке;
- е) использование социальных сетей, которые могут быть эффективным средством, особенно для распространения информации среди молодых предпринимателей и членов их семей, хотя для государств, которые сталкиваются с технологическими трудностями, эта мера может быть менее приемлемой;
- ж) разработка курсов по организации торговли с учетом гендерной проблематики и привлечение представителей других групп, находящихся в неблагоприятном положении; и
- з) применение методов просветительской деятельности, которые могут быть особенно эффективными в данном контексте³⁸.

В. Обеспечение привлекательности вхождения ММСП в официальный сектор экономики

40. В рамках реализации пакета коммуникационных мероприятий, нацеленных на лиц, которые могут зарегистрировать свое предприятие, им должна предоставляться четкая информация о стимулах, которые государство предусматривает с целью поощрения регистрации и участия ММСП в официальном секторе экономики.

41. Эффективность предусматриваемых государством стимулов зависит от конкретных экономических, коммерческих и нормативно-правовых условий. Исчерпывающий список стимулов, которые следует предусмотреть с целью побуждения предприятий к вхождению в официальный сектор экономики, составить невозможно. Тем не менее государства, возможно, пожелают изучить перечисленные ниже стимулы, каждый из которых, нередко в сочетании с другими, продемонстрировал свою эффективность в деле побуждения ММСП к вхождению в официальный сектор экономики. Кроме того, в процессе плани-

³⁸ Например, может применяться метод «обучения и действия на основе заинтересованного участия» — подход, традиционно применяемый в сельских общинах в развивающихся странах. Он представляет собой сочетание мероприятий на основе заинтересованного участия и методов визуального воздействия с методами обычной беседы и призван облегчить процесс коллективного анализа и обучения. Такой подход может применяться в рамках деятельности по выявлению потребностей, планированию, мониторингу или оценке проектов и программ и, предлагая возможность выйти за рамки простого консультирования, может содействовать активному участию общин в решении вопросов и осуществлении мероприятий, непосредственно влияющих на их жизнь. См., например, «What is Participatory Learning and Action (PLA): An Introduction», Sarah Thomas (<http://idp-key-resources.org/documents/0000/d04267/000.pdf>) или www.iied.org/participatory-learning-action.

рования деятельности по созданию таких стимулов государствам, возможно, потребуется обеспечить координацию своих усилий с международными организациями, действующими в этой области (включая, например, Группу Всемирного банка, ЮНКТАД, ЮНИДО, Азиатский банк развития или ОУКПА), должностными лицами, отвечающими за регистрацию предприятий, местными бизнес-инкубаторами, налоговыми органами и банками в целях обеспечения максимальной отдачи от применения соответствующего стимула.

42. Ниже представлен неполный перечень стимулов, которые государства могут предложить ММСП с целью убедить их осуществлять свою предпринимательскую деятельность в официальном секторе экономики или переместить их из неофициального сектора экономики³⁹. Государства могут разработать программы, предусматривающие следующие шаги:

- a) упрощение процесса регистрации предприятий;
- b) оказание помощи в процессе регистрации предприятий;
- c) бесплатная регистрация предприятий (или хотя бы за очень низкую плату;
- d) выдача официального свидетельства, в котором указываются зарегистрированный статус и организационно-правовая форма предприятия;
- e) обеспечение доступа к банковским услугам и оказание поддержки в их использовании (банковские счета и текущие счета);
- f) облегчение доступа к кредитам для зарегистрированных предприятий;
- g) организация учебных мероприятий и предоставление услуг по вопросам бухгалтерского учета, а также обеспечение введения упрощенных правил учета, подходящих для ММСП;
- h) оказание помощи в составлении бизнес-планов;
- i) организация учебных мероприятий (в том числе по вопросам инвентаризации и управления финансами);
- j) предоставление кредитов на учебные цели;
- k) защита от потенциального административного произвола, возможно, с помощью посреднических услуг и других средств разрешения споров;
- l) упрощение процедур налогообложения и обеспечение более справедливого налогообложения (более низкие, упрощенные ставки налогообложения), в том числе налоговых посреднических услуг;
- m) предоставление предпринимателям консультационных услуг;
- n) установление переходного периода для того, чтобы дать новым предприятиям время для обеспечения полного соблюдения применимых законов;
- o) введение временных «налоговых каникул» для малых и микропредприятий после их регистрации;
- p) введение системы единовременной денежной компенсации или правительственных субсидий и программ⁴⁰ для содействия росту ММСП;

³⁹ Рабочая группа, возможно, пожелает принять к сведению, что каждый из этих и любых дополнительных предложенных для включения в этот список стимулов может быть, при желании, описан в отдельном кратком пункте.

⁴⁰ Например, в некоторых государствах осуществляются программы побуждения молодых людей из этих государств, получивших образование за границей, к возвращению на родину и занятию предпринимательской деятельностью.

q) предоставление возможности публикации информации о зарегистрированных предприятиях и их рекламирования, а также возможности создания сетей и доступа к опыту, накопленному другими предприятиями, посредством, например, предоставления возможности бесплатного членства в промышленных организациях;

г) разработка целевых программ публичных закупок таким образом, чтобы поощрять малые и микропредприятия или предприятия, являющиеся собственностью групп лиц, находящихся в менее благополучном положении, к получению таких контрактов;

с) создание технической инфраструктуры, использование которой не требует больших затрат;

т) содействие доступу к медицинскому страхованию и поддержка в его оформлении; и

у) создание в сотрудничестве с опытными владельцами предприятий программы наставничества в области предпринимательства в целях содействия доступу ММСП к практическим знаниям и информации.

С. Меры по облегчению вхождения ММСП в официальный сектор экономики

43. Одна из наиболее часто упоминаемых причин нежелания ММСП проходить регистрацию помимо отсутствия информации заключается в дороговизне этой процедуры и связанной с ней административной волоките. Для того чтобы устранить эти опасения, государства могут, с одной стороны, упростить и рационализировать процедуры регистрации предприятий, уделяя внимание потребностям заявителей, и, с другой стороны, предусмотреть гибкие и упрощенные формы организации ММСП.

1. Упрощение и рационализация регистрации предприятий

44. Один из аспектов деятельности по упрощению и обеспечению привлекательности вхождения ММСП в официальный сектор экономики заключается в применении подхода, ориентированного на пользователя, и в обеспечении доступности, простоты и ясности процедур регистрации предприятий. В целях содействия ведению ММСП своей предпринимательской деятельности в рамках официального сектора экономики государства, возможно, пожелают принять меры для совершенствования и упрощения своей системы регистрации предприятий. Можно ожидать, что совершенствование национальной системы регистрации предприятий поможет не только ММСП, но и предприятиям всех размеров, включая предприятия, уже функционирующие в рамках официального сектора экономики. Важно также позаботиться о том, чтобы эффективно информировать ММСП и потенциальных предпринимателей на всей территории данной страны о таких изменениях и их преимуществах.

45. В проекте руководства для законодательных органов по основным принципам регистра предприятий ([A/CN.9/WG.I/WP.106](#)) подробно рассматриваются меры, которые государства могут принимать в целях упрощения, рационализации и использования передового опыта в своих системах регистрации предприятий.

2. Гибкие и упрощенные организационные формы ММСП

46. Другой аспект создания благоприятной правовой среды и деятельности по упрощению и обеспечению привлекательности вхождения ММСП в официальный сектор экономики заключается в упрощении допуска к гибким юридически признанным формам организации предпринимательской деятельности. Многие микро- и малые предприятия состоят из одного владельца или представляют собой семейные предприятия, которые с точки зрения их правовой

идентификации или коммерческой формы не отличаются от их владельца. Предпринимателю должна быть предоставлена возможность без чрезмерных сложностей и расходов зарегистрировать предприятие в юридически признанной форме в данной правовой системе. Государства, возможно, пожелают допустить регистрацию разных организационно-правовых форм предприятий, с тем чтобы дать предпринимателям достаточную свободу для удовлетворения потребностей ММСП, побуждать их к регистрации и стимулировать их рост.

47. Для некоторых предпринимателей, с учетом их целей, может быть достаточно зарегистрироваться в официальном реестре предприятий просто в качестве единственного владельца. В то же время некоторые государства и региональные экономические организации разработали для индивидуальных предпринимателей (определяемых в качестве лиц, оборот бизнеса которых не превышает определенного уровня) правовую форму организации предприятия, которая позволяет в результате простой регистрации такого предприятия расширить круг льгот, доступных обычно индивидуальным владельцам⁴¹. Такие льготы, как правило, предусматривают возможность участия в упрощенной схеме расчета и уплаты налогов и платежей на социальное обеспечение, а также упрощенные требования и упрощенные процедуры регистрации в ускоренном порядке и по более низким расценкам (или бесплатно). Кроме того, государства могут создать ряд стимулов для таких предприятий, включая оказание помощи в открытии банковского счета и получении доступа к банковским услугам, обеспечение возможности использования посреднических услуг (например, в вопросах налогообложения или юридических вопросах), а также организацию практических учебных занятий и предоставление консультационных услуг по ключевым вопросам, имеющим отношение к предпринимательской деятельности (например, по вопросам бухгалтерского учета, управления и инвентаризации, выполнения юридических и налоговых обязательств, получения образования и просвещения в финансовой области, планирования предпринимательской деятельности и разработки стратегий реорганизации и роста). Тем не менее при этом безграничная личная ответственность индивидуального предпринимателя, как правило, остается неизменной, и все его личные и профессиональные активы могут быть использованы для погашения любой связанной с его предприятием задолженности.

48. С точки зрения предпринимательской деятельности чрезвычайно важно предложить ММСП возможность отделения активов предприятия от личных активов его владельца. Правоспособность предприятия разделять активы предприятия и личные активы его владельца является важным условием для стимулирования предпринимательской деятельности, поскольку она обеспечивает защиту личных активов предпринимателя даже в том случае, если его предприятие потерпит неудачу.

49. Разделение активов считается одной из определяющих характеристик предприятия с ограниченной ответственностью, которое относится к категории юридических лиц, обладающих наибольшим потенциалом в плане увеличения производительности. Принимая политические решения о различных организационно-правовых формах с целью ограничения количества юридических препятствий, с которыми сталкиваются ММСП, государствам, несомненно, следует подумать об утверждении упрощенной формы организации предпринимательской деятельности, с тем чтобы можно было предложить предпринимателям возможность создания юридического лица с ограниченной ответственностью. Основные проблемы, возникающие при создании правового режима для

⁴¹ См., например, статус «предпринимателя с ограниченной ответственностью» или «индивидуального предпринимателя» во Франции ([A/CN.9/WG.I/WP.94](#) и [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), пункты 22–23, а также pp. 10 и след. соответственно, или «предпринимателя» согласно унифицированному пересмотренному закону об общем коммерческом праве ОУКПА, принятому 15 декабря 2011 года и вступившему в силу 16 мая 2011 года (www.ohada.com/actes-uniformes/940/acte-uniforme-revise-portant-sur-le-droit-commercial-general.html).

упрощенных коммерческих структур, обладающих такими характеристиками, который адаптирован для ММСП (включая индивидуальных владельцев), подробно рассматриваются Рабочей группой в проекте руководства ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обществам с ограниченной ответственностью ([A/CN.9/WG.I/WP.99](#) и Add.1). Тем не менее следует отметить, что выгодами от разделения активов, которые предусматриваются для ММСП, проходящих регистрацию, может также обладать официальная структура, которая не является в полной мере юридическим лицом с ограниченной ответственностью и поэтому подпадает под действие меньшего числа формальных требований.

50. Одна из таких принятых моделей позволяет индивидуальному предпринимателю официально выделять (и регистрировать в реестре предприятий) определенную долю личных активов для профессиональной деятельности предпринимателя. Такой подход позволяет предпринимателю разделять профессиональные и личные активы таким образом, чтобы в случае возникновения у предприятия финансовых трудностей кредиторы могли распоряжаться лишь профессиональными активами предпринимателя⁴².

51. Другая используемая в этой связи модель предусматривает создание отдельного фонда для конкретной цели. Такой фонд может создаваться физическими лицами (и их супругами), и в них могут помещаться конкретные активы, обозначаемые как активы, необходимые для семейных нужд данных физических лиц. В этом случае такие активы защищены от ареста в случае несостоятельности предприятия. Такая модель, с некоторыми изменениями, может быть создана также корпорацией, которая может учредить отдельный фонд, предназначенный для конкретной цели, или может принять решение, что доходы от деятельности будут направляться на погашение кредитов, взятых для выполнения конкретных мероприятий. Создание такого фонда сопряжено с выполнением определенных требований: в частности, его существование должно быть обнародовано путем регистрации в реестре предприятий и может быть опротестовано существующими кредиторами корпорации. Такой создаваемый фонд отделяется от других фондов компании и может использоваться лишь для удовлетворения требований кредиторов, возникающих в результате соответствующей деятельности. Создание обособленного фонда может предусматривать также принятие декларации о том, что этот фонд предназначен для конкретных целей в интересах физического или юридического лица, органа государственной власти либо любого другого субъекта при условии надлежащего юридического оформления или регистрации этого фонда⁴³.

52. Другим примером разделения активов без создания юридического лица с ограниченной ответственностью является концепция «соглашения о создании предпринимательской сети». Этот правовой инструмент может быть использован группой предпринимателей (разных категорий и размеров, включая индивидуальных предпринимателей, компании, государственные учреждения и некоммерческие предприятия), которые могут учредить совместное предприятие в соответствии с соглашением о создании предпринимательской сети с целью предоставления определенных услуг или осуществления совместных мероприятий, входящих в сферу их коммерческой деятельности, или даже для обмена информацией. Такой подход имеет своей целью укрепление отдельных предприятий, входящих в соглашение, а также самой сети на национальном и международном уровнях для обеспечения доступа к коммерческим возможностям, недоступным для отдельных предприятий, и повышения тем самым их конкурентоспособности. Такое соглашение должно отвечать формальным требованиям, установленным государством (например, оно должно быть надлежащим образом составлено в письменной форме, в нем должны оговариваться цели совместного предприятия, продолжительность его существования, права и обязанности участников и т.д.), и должно быть зарегистрировано в реестре пред-

⁴² См. [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), пункты 26–27.

⁴³ См. [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), пункты 2–7.

приятый. Кроме того, для реализации программы предпринимательской сети должен быть учрежден фонд, который отделяется от индивидуальных активов учредивших его предпринимателей и может использоваться исключительно для удовлетворения требований, которые связаны с деятельностью, осуществляемой в рамках сети, но не требований кредиторов отдельных предпринимателей, создавших эту предпринимательскую сеть⁴⁴.

⁴⁴ См. [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), пункты 8–17.