

Андрей Батяев, Мария Геннадьевна
Дудкина, Людмила Канатовна Нурушева

Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса



Андрей Батяев

**Кредиты для малого
бизнеса в условиях кризиса**

«Научная книга»

Батяев А. А.

Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса / А. А. Батяев —
«Научная книга»,

Малый бизнес играет большую роль в формировании стабильной рыночной структуры, развитии экономического сектора. Помимо этого малый бизнес выполняет большой ряд важнейших социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, повышение конкуренции, что, в конечном счете, приводит к уменьшению безработицы, снижению цен. Отметим, что малый бизнес развивает кредитование малого предпринимательства, способствует снижению процентных ставок по кредитам для бизнеса и улучшению качества банковского обслуживания, сервиса. Мировой финансовый кризис, затронувший российский банковский сектор, серьезно повлиял на реализацию программ кредитования малого бизнеса. Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие бизнес-модели и функционирующие коммерческие институты. Для тех малых предприятий, которые функционируют более десяти лет – это уже второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет – первый. И смогут ли первые и вторые пройти его, зависит не только от способностей предпринимателей, но и от возможности привлечения заемных средств даже в условиях кризиса ликвидности. Как же малому и микробизнесу решать проблемы привлечения ресурсов в новых рыночных обстоятельствах?

Содержание

Глава 1. Основы функционирования малого предпринимательства и предпосылки необходимости его кредитования	5
1. Экономическая сущность малогопредпринимательства	5
2. Место малого предприятия в экономике страны	8
3. Малое предпринимательство как формирующийся рынок приложения кредитных ресурсов коммерческого банка	11
Глава 2. Общие положения о кредитовании	15
1. Понятие и нормативно-правовая база кредитования	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Батяев Андрей Андреевич, Дудкина Мария Геннадьевна, Нурушева Людмила Канатовна

Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса

Глава 1. Основы функционирования малого предпринимательства и предпосылки необходимости его кредитования

1. Экономическая сущность малогопредпринимательства

Согласно ст. 23 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства. К предпринимательской деятельности, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения. Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований о регистрации, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем. Суд может применить к таким сделкам правила об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.¹

Малый бизнес или предпринимательство определяется исходя из:

- численности рабочих мест, которые предоставляет данное предприятие;
- объемов прибыли, полученной предприятием за отчетный год;
- профиля его деятельности.

Рассмотрим вопрос о развитии малого и среднего предпринимательства в России.

Российские законодатели разработали и закрепили на законодательном уровне определение «субъекта малого предпринимательства», которое звучит следующим образом: «под субъектом малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства,

¹ Статус индивидуального предпринимателя // www.ip77.ru.

не превышает 25 %, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- 1) промышленности – 100 человек;
- 2) в строительстве – 100 человек;
- 3) на транспорте – 100 человек;
- 4) в сельском хозяйстве – 60 человек;
- 5) в научно-технической сфере – 50 человек;
- 6) в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- 7) в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек».

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» **субъектами малого и среднего предпринимательства** называет хозяйствующих субъектов (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенных к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям. Этот федеральный закон изменил само понятие субъекта по сравнению с ранее принятыми нормативными актами. Прежде всего, к субъектам малого предпринимательства официально были отнесены индивидуальные предприниматели.

А свое легальное существование на территории нашей страны малый бизнес начал только в конце 1980-х – начале 1990-х гг. с появлением понятия «малое предприятие» в документе Совета Министров СССР в 1989 г. (протокол № 14 от 6 июня 1989 г.). Этот протокол предлагал считать малым предприятием юридические лица с бесцеховой структурой и числом работающих до ста человек. Однако законодательно данное понятие было закреплено годом позже, в Законе СССР от 4 июня 1990 г. № 1529-1 «О предприятиях в СССР».

Динамику развития малого предпринимательства в Российской Федерации нельзя назвать стабильной. Малый бизнес развивается скачкообразно. Пик образования малых предприятий пришелся на 1999 г., позже в 2001 г. наблюдался спад в образовании малых предприятий. Ощутимый удар был нанесен по основным для предприятий малого бизнеса отраслям. Показательным является то, что с 1996 по 2001 гг. количество субъектов малого бизнеса в промышленности снизилось на 7 тыс. (5,5 %), в строительстве – на 16 тыс. (13,1 %), в кредитно-финансовой и страховой сферах на 4,2 тыс.

В теоретической сфере существует точка зрения, в соответствии с которой основанием снижения темпов роста малого предпринимательства в Российской Федерации является то, что «в 1995 г. оказались практически исчерпанными ниши и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности малых предприятий. Ситуация в России стала все больше напоминать положение вещей в нормальной рыночной экономике, где малый бизнес в большинстве случаев и по доходности, и по границам потенциальных возможностей уступает среднему и крупному бизнесу. Нормой становится доход на одного занятого в малом предприятии на уровне, колеблющемся вокруг средней заработной платы в стране».

Но это является, по меньшей мере, слишком упрощенной точкой зрения. Эксперты считают, что исходя из масштабов государства и численности населения, малых предприятий на территории Российской Федерации должно быть по меньшей мере 5–6 млн. Только такая концентрация малых предприятий в стране позволит изменить экономическую ситуацию и положение малого предпринимательства.

В России за малым бизнесом – большое будущее. Начиная с конца 1980-х – середины 1990-х гг. этот сектор экономики страны, несмотря на то, что он возник в тяжелые для государства годы, является активно развивающимся и перспективным.

Перспективность этого направления экономики объясняется рядом плюсов, которыми обладает малое предприятие.

Субъекты малого предпринимательства живо реагируют на нужды рынка. Они способны удовлетворить те потребности населения, которые крупные фирмы не принимают во внимание ввиду их экономической невыгодности.

При этом поведение малых предприятий на рынке отличается гибкостью. Малый бизнес мгновенно отвечает предложением на спрос.

Для малых фирм характерен высокий уровень оборота капитала. Это выглядит примерно так: сегодня предприниматель осуществил финансовое вложение – завтра его деньги уже дали доход. Такая схема делает малый бизнес привлекательным для предприимчивых людей.

На привлекательность работает и то, что для организации малого бизнеса и руководства им необходимы сравнительно малые средства.

Еще одним важным положительным фактором является то, что малые предприятия нередко проявляют себя как новаторы.

В частности, из 61 крупного открытия в XX в. 48 были сделаны на малых и средних предприятиях. При этом, как показывает практика, 80–85 % разработок малых фирм внедряется в течение одного – двух лет.²

Однако российский малый бизнес обладает рядом национальных черт, присущих только ему:

1) нестабильность экономики России делает малые предприятия многопрофильными. Постоянная изменчивость рынка заставляет предпринимателей искать источники дохода, зачастую не имеющие между собой никакой связи;

2) российские малые предприятия характеризуются постоянным стремлением к независимости. На западе малые предприятия часто работают на основе договора субподряда и франчайзинга. Ярким примером такой системы является сеть ресторанов быстрого питания McDonalds и компания Coca-cola;

3) существенным минусом российского предпринимательства является низкий уровень технической оснащенности и безграмотность предпринимателей в управленческой сфере;

4) малое предпринимательство позволяет решить остро стоящие в современной России вопросы. Оно решает проблему занятости населения, задает направление кредитной и налоговой политики на стимулирование развития производства.

² Малый бизнес: методика и результаты анализа // Вопросы статистики. 1999. № 8.

2. Место малого предприятия в экономике страны

Особое место в экономике страны в настоящее время занимают монополисты. Однако лоббирование интересов этих гигантов противоречит стратегическим задачам развития государства. В современной экономике действует такой закон: чтобы обеспечить экономический рост, необходимо как можно большее количество конкурентоспособных малых и средних предприятий в сфере промышленности, строительства и инноваций. Таким образом, крупный, средний и малый бизнес должны быть объединены достаточно простой идеей: рост уровня экономики и инноваций базируется на росте благосостояния населения и авторитета страны в мире, что происходит лишь благодаря хорошо развитым местным локальным рынкам.

Структура малого предпринимательства в Российской Федерации сложилась в 1990-х гг. Появился ряд отраслей, в которых малые предприятия ни в чем не уступают крупным и средним. Наибольшее число малых предприятий ведут активную деятельность в сфере торговли и общественного питания. При этом существует тенденция к увеличению числа субъектов малого предпринимательства в этих отраслях экономики.

Далее по числу малых предприятий и рабочих мест, предоставляемых ими, располагаются промышленность и строительство. Наиболее развитые малые предприятия находятся в таких отраслях промышленности, как машиностроение и металлообработка, легкая, лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, а также пищевая промышленность. Это можно объяснить тем, что планка для попадания в вышеперечисленные отрасли, т. е. минимальный размер предприятия, которое сможет продуктивно работать и составлять конкуренцию остальным, здесь ниже по сравнению с другими отраслями. Наименьший процент малых предприятий от общего числа хозяйствующих субъектов насчитывается в сельском хозяйстве. Это можно объяснить тем, что место малых предприятий в этой отрасли занято подсобными хозяйствами, а продукция, произведенная в личных хозяйствах граждан, участвует в товарном обороте, то есть она реализуется на рынках, тем самым удовлетворяя потребности населения. Можно сказать, что в этой отрасли преобладают незарегистрированные малые предприятия. В качестве критериев, в соответствии с которыми должно происходить распределение малых предприятий по отраслям народного хозяйства, можно назвать следующие:

- 1) особенности конкуренции в той или иной сфере рынка;
- 2) препятствия для выхода на рынок, в число которых входят и административные препоны;
- 3) потребности населения в товарах и услугах, предлагаемых предпринимателем;
- 4) окупаемость производства;
- 5) особенности приватизации государственной собственности, в т. ч. и разгосударствление земельного фонда.

Последнее условие сыграло решающую роль в том, что малое предпринимательство не получило широкого распространения в сельском хозяйстве. Ввиду того, что в соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации (ЗК РФ), невозможно приобретение в собственность земель сельскохозяйственного значения.

В условиях современности наиболее перспективными для приложения усилий малых предприятий представляются сферы, затраты на развитие которых сравнительно малы. Такими являются торговля, общественное питание, строительство гражданских объектов, мелкий ремонт техники. В частности, в торговой сфере работает практически каждое второе предприятие.

Толчком для развития бизнеса является конкуренция. От того, сможет ли предприятие устоять в конкурентной борьбе, будет зависеть не только его выживание, но и способность к

росту и развитию. Доклад Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report» выделил девять основных агрегированных факторов конкурентоспособности:

- 1) открытость и прозрачность экономики;
- 2) политику и роль государства;
- 3) развитость финансовой системы;
- 4) эффективность производственной и социальной инфраструктуры;
- 5) степень инновационности технологического развития;
- 6) уровень менеджмента;
- 7) уровень квалификации и производительности труда;
- 8) развитость судебной системы и других правовых институтов, определяющих характер политики государства (либеральный или с государственным регулированием);
- 9) глубину институциональных преобразований (в странах с переходной экономикой).

Для того, чтобы оценить возможности темпов развития малого предпринимательства и воздействия этого процесса на экономику субъектов Российской Федерации, рядом экономистов предлагается использовать рейтинги инвестиционной и предпринимательской активности. Для этого предусматриваются показатели, которые включают в себя основные экономические, социальные, демографические и институциональные факторы.

К основным экономическим факторам относятся:

- 1) объем валового продукта;
- 2) объем произведенной малыми предприятиями продукции;
- 3) число малых предприятий;
- 4) величина инвестиций в основные фонды малых предприятий.

К социальным факторам относятся:

- 1) среднедушевой доход;
- 2) число безработных в регионе.

К демографическим факторам можно отнести плотность населения.

К институциональным можно отнести:

- 1) степень развития инфраструктуры;
- 2) степень развития институтов рыночной экономики.

На основе результатов этих рейтингов лидирующее положение по числу предприятий малого бизнеса занимает Центральный федеральный округ. Для поддержки малых предприятий в регионах необходимо обеспечить ряд условий, в частности, для регионов, в которых лидирующее место занимают отрасли пищевой и легкой промышленности, должны быть разработаны программы поддержки малых предприятий, направленные на защиту потребительского рынка от фальсифицированной и низкокачественной продукции, которая поступает из Турции и Китая. Необходимо также усовершенствовать таможенное законодательство с целью предотвращения нелегального и контрабандного ввоза подобной продукции. Для восстановления перерабатывающего сектора экономики необходимо увеличение объемов инвестиций. Мероприятия по внедрению новых технологий и усовершенствованию производственных фондов в мясоперерабатывающей, обувной, швейной, трикотажной отраслях требует весомых капиталовложений. Их размеры варьируются от 30 до 50 млрд. рублей. Таким образом, ввиду недостатка средств большая часть отечественных малых и средних предприятий просто не в состоянии конкурировать с западными предприятиями. Ввиду этого ввоз продукции из-за рубежа в последнее время продолжает расти. В настоящее время в эволюции малого бизнеса в Российской Федерации можно выделить следующие направления:

- 1) медленный, но уверенный рост числа малых предприятий;
- 2) в высшей степени неоднородное распределение по субъектам Российской Федерации;
- 3) неравномерное распределение предприятий малого бизнеса по отраслям экономики.

Однако малый бизнес может стать «спасением» российской экономики. О нереализованности потенциала малого предпринимательства говорит тот факт, что российские малые предприятия, формируя пятую часть всей прибыли, создают устойчивую базу для сбора налогов. Таким образом, если в настоящее время оказать малому бизнесу поддержку, причем по объему финансовых вливаний несравнимую с денежными средствами, необходимыми для развития крупного производства, он может стать основой роста и стабилизации экономики.

3. Малое предпринимательство как формирующийся рынок приложения кредитных ресурсов коммерческого банка

Источники, за счет которых осуществляется финансирование малых предприятий, можно поделить на две группы: внутренние и внешние.

В соответствии с российским законодательством, к **внешним источникам** финансирования относятся целевые банковские вклады, паи, акции, технологии, машины, кредиты, товарные знаки, интеллектуальные ценности.

Основу **внутренних ресурсов** финансирования составляют финансовые ресурсы и внутрихозяйственные ресурсы инвестора, а также амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения предпринимателей, средства от страхования деятельности, денежные суммы, представляющие собой штрафы и неустойки.

Малый бизнес по ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций.

С точки зрения банков, положительными моментами сотрудничества с малыми предприятиями являются достаточно небольшие сроки окупаемости ссуд, гибкость малого бизнеса, позволяющая реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также способность малых предприятий к внедрению новых технологий. Эти особенности малого бизнеса достаточно быстро были поняты западными кредитными организациями. Именно в силу этих причин малые предприятия за рубежом стали привлекательными для банковских структур клиентами. В середине XX в. работой с представителями малого предпринимательства занимались в большинстве случаев мелкие кредитные организации. В настоящий момент ситуация кардинально изменилась. Крупные банки сочли мелких предпринимателей перспективными клиентами. Эти кредитные организации стали создавать в своей структуре отделы, которые оказывают малому бизнесу различного рода услуги – от обслуживания счетов и осуществления расчетно-кассовых операций до предоставления квалифицированных консультаций в сфере финансов. Часть кредитных организаций взяла инициативу по оказанию помощи в сфере методологии в свои руки, тем самым приняв на себя часть функций государства, например, подобной деятельностью занимается английский банк Barclays Bank. Данная кредитная организация, сотрудничая с издательским домом Basil Blackwell, была в свое время занята изданием методических пособий, оказывающих помощь руководителям малых предприятий в организации и руководстве бизнесом. Ряд этих предписаний в свое время был издан на территории Российской Федерации.

Малое предпринимательство по причине отсутствия собственных денежных средств в гораздо большей степени, нежели крупные хозяйствующие субъекты, нуждается в заемных финансах. В их числе кредиты банков. Несмотря на наличие материальной заинтересованности и с той, и с другой стороны, при практической реализации возникает ряд проблем. На Западе развита структура банков, финансирующих малые предприятия. В России на волне реформ 1990-х гг. была предпринята попытка перенять западный опыт, в частности, в это время руководство ряда банков заявило о готовности поддержать финансами представителей малого бизнеса. В число этих банков входили Промстройбанк России, Инкомбанк и Столичный банк сбережений. Эти благие начинания вылились в создание множества мелких кредитных организаций, целью деятельности которых было кредитование и обслуживание нужд малого бизнеса. Позднее еще один пик активности пришелся на середину 90-х гг. Он был связан с государственной инициативой по поддержке малого бизнеса за счет средств бюджетов разных уровней. Работая в этом направлении, государство в 1995 г. сформировало Федераль-

ный фонд поддержки малого предпринимательства. Деятельность фонда заключалась в создании сети банков, посредством которых из федерального бюджета должна была оказываться поддержка предприятиям малого бизнеса. Однако выделенные государством средства в большинстве случаев использовались не по назначению. Широко известны факты, когда кредитные организации при попустительстве федерального руководства использовали денежные средства фондов в собственных интересах. Были попытки привлечения денежных средств со стороны Запада, в частности, в 1996 г. Европейский банк реконструкции и развития выделил денежные средства на развитие малого бизнеса. Был определен круг банков, участвующих в программе. Они получали денежные средства для последующего распределения их между предпринимателями. В основном, кредиты предоставлялись представителям малого бизнеса для приобретения основных средств производства. Однако это благое начинание не оправдало себя. Большая часть денег не доходила до адресата, а присваивалась кредитными организациями. В настоящее время ситуация в этой сфере кредитования достаточно сложная. Сложность состоит, прежде всего, в том, что, с точки зрения банков, – эта сфера кредитования неперспективна и невыгодна. Высокий уровень затрат, по мнению кредитных организаций, вызван прежде всего необходимостью поиска перспективных инвестиционных проектов. Руководители банковских структур говорят о неготовности затрачивать денежные средства и время на формирование клиентской базы. Эту точку зрения высказывает А. Айзакян: «Кредитование малых предприятий не входит в круг интересов крупных коммерческо-банковских структур. Еще менее они склонны заниматься самостоятельным поиском и отбором инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства».

В качестве препятствия представителями банковского сектора рассматривается также и высокий уровень кредитных рисков. Возникновение рисков объясняется следующим: в случае с малыми предприятиями отсутствует стопроцентная гарантия того, что впоследствии они смогут ответить по своим обязательствам. Возникает ряд проблем в связи с недостаточной проработанностью представляемых инвестиционных проектов. Это связано с низким уровнем знаний в сфере экономики кадрового состава малых предприятий. Причиной этому дороговизна консалтинговых услуг по ведению бизнеса и подготовке инвестиционных проектов. Не каждый представитель малого предпринимательства может позволить себе привлечь для совместной работы специалиста в этой сфере.

Нежелание банков кредитовать малый бизнес объясняется наличием негативного опыта, связанного с исчезновением фирм-должников, невозвратом кредитов, сокрытием залога. Поэтому, ограждая себя от возможных проблем, кредитные организации заключают договора только с теми предприятиями, которые осуществляют расчетно-кассовые операции через банк, являющийся предполагаемым кредитором. При кредитовании вновь образовавшихся субъектов малого предпринимательства требуют привлечения третьей стороны, которая сможет обеспечить долговые обязательства предпринимателя своим имуществом. В погоне за понижением уровня рисков кредиторы увеличивают размер процентов.

Еще одним весомым аргументом, с точки зрения банкиров, является незаинтересованность малого бизнеса в таких услугах. По мнению Е. Титова, «основная проблема малого кредитования, с точки зрения банка, заключается в его способности организовать кредитование как „поточную“ услугу». Однако это мнение может быть до основания разрушено результатами социологического опроса руководителей малого бизнеса. Они высказываются за необходимость предоставления им такого рода услуг. Они объясняют это тем, что зачастую собственных денежных средств недостаточно для расширения бизнеса.

Предприниматели в свою очередь тоже имеют претензии к своим потенциальным кредиторам.

Проблема кредитования, с точки зрения руководителей малых предприятий, включает в себя две стороны: во-первых, общая жесткость кредитно-денежной политики, во-вторых, дис-

криминация по отношению к малому бизнесу со стороны банков. В число трудностей входят комплекс ценовых ограничений, включающий в себя нереальный залог и гарантии, ограниченные сроки кредитования, недоступность инвестиционных кредитов.

Сложившаяся в этой сфере ситуация заставляет предпринимателей искать финансовую поддержку у частных лиц, имеющих возможность выступить в качестве кредиторов. Согласовать же интересы кредитных организаций и представителей малого предпринимательства представляется возможным только на основе установления двустороннего сотрудничества. Предлагается несколько вариантов для решения вопроса о доступе малого бизнеса к денежным средствам кредитных организаций. Все эти конструктивные предложения можно поделить на две группы: первая группа предполагает *поиск совместных интересов малого предприятия и кредитной организации*. В рамках этого решения проблемы предлагается ряд мероприятий как комплексного, так и локального характера. Локальными мерами можно назвать предложения по улучшению технологии предоставления кредитов или порядка создания обязательных резервов. Т. Меляева и Л. Маевская предлагают «исключать из суммы обязательств, подлежащих обязательному резервированию в Центральном Банке РФ, средства, инвестированные коммерческими банками в малый бизнес». *Меры комплексного характера* направлены на создание специальных банков по финансированию малого предпринимательства, а, возможно, и целой системы. Доктор экономических наук Н. Горбунов обосновал целесообразность создания подобного банка как акционерного общества с весомым пакетом акций Российского фонда федерального имущества. Существует еще ряд предложений, сформулированных А. Бажаном. Он предлагает создать развитую сеть региональных банков поддержки малого бизнеса, во главе которой будет стоять государственный банк или государственный холдинг. Также Бажан рекомендует создать государственные гарантийные фонды. Но есть риск, что создание подобного рода фондов повлечет за собой рост коррупции со стороны чиновников. Вторая группа предложений предоставляет малым предприятиям возможность самостоятельно формировать и, как следствие, финансировать своих заимодавцев. Так, Л. Ворохалина предлагает в этих целях создавать общество взаимного кредита как объединение страховой компании и банка. Однако у данного решения проблемы есть существенный минус: многие из малых предпринимателей не обладают достаточными средствами для того, чтобы выступать в качестве пайщиков. Таким образом, испытывая финансовые трудности, предприниматели не удовлетворятся возможностью получения средств в перспективе. Еще возникает вопрос о том, по какому принципу и кем будет определяться очередность предоставления займов.

Существуют также предложения об использовании нетрадиционных видов финансовых услуг, таких как лизинг и факторинг.

Лизинговое кредитование предоставляется по следующей схеме: предприниматель желает приобрести новое оборудование, банк финансирует эту сделку на 100 %, предприятие либо арендует технику, либо заключает договор лизинга с последующим выкупом. Срок подобного кредита – от двух до шести лет. Подобным образом функционирует договор лизинга недвижимости. Банк строит помещение и сдает его в аренду предпринимателям с последующим выкупом.

Суть факторинговых операций заключается в следующем: в случае, если должник прекращает оплату долга, то долг переуступается факторинговому отделу банка, который платит установленный договором процент от суммы требований. В данном случае происходит переуступка задолженности.

Необходимость вливания денежных средств в малый бизнес объясняется следующими факторами:

1) наличие в Российской Федерации развитого малого бизнеса позволит решить социальные проблемы, в частности, проблему занятости населения. В связи с этим государство должно дотировать малый бизнес;

2) стабильно функционирующее малое предпринимательство – залог эффективного использования ресурсов экономики. Таким образом, денежные средства, предоставленные малому бизнесу, можно считать вложением капитала, которое в перспективе способно принести дивиденды.

Глава 2. Общие положения о кредитовании

1. Понятие и нормативно-правовая база кредитования

Кредит может выдать банк или иная кредитная организация. Что означает определение «банк» и какие «иные кредитные организации» существуют по действующему законодательству страны?

В статье 1 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» содержатся определения (термины), используемые в правовом регулировании банковских правоотношений. В законе подробно описано то, что следует считать банком, а какие организации относятся к небанковским кредитным.

Кредитная организация – юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности». Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество (т. е. это может быть общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество открытого или закрытого типов) (ст. 1 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.