

Содержание:

Введение

Я выбрал тему Виды обеспечения кредитов в сфере малого бизнеса для курсовой работы так как она мне является на данный момент актуальной из-за кризиса, связанного с эпидемией COVID-19, а также из-за того, что я мог лично наблюдать проблему кредитования малого бизнеса как со стороны малого бизнеса.

основные доходы от финансового обслуживания малого бизнеса приходятся на финансовые институты, непосредственно взаимодействующие с малым бизнесом, - банки, микро финансовые институты, лизинговые и страховые компании. Именно они осуществляют основную массу кредитования и инвестирования в малый бизнес, несут основные риски и оказывают основные сопровождающие финансовые и информационные услуги малым предприятиям.

Кредитование - это финансовые взаимоотношения, в которых одна сторона - кредитор (банк), предоставляет во временное пользование ссуду в денежной или натуральной форме, а вторая сторона - заемщик (малый бизнес), пользуется предоставленной ссудой на условиях возвратности, платности и срочности.

И для того чтобы банк мог выдать кредит, он должен себя подстраховать от рисков связанных с выплатой кредитных денег заемщиком. Для этого банк может попросить у заемщика обеспечение которое будет средством погашения за должности у заемщика в случае если заемщик не может вернуть долг.

Однако на сегодняшний день банки практически не готовы сотрудничать с малыми предприятиями на самом критичном для них этапе - стартовом. Так как на начальном этапе малого бизнеса слишком много рисков поэтому банки либо запрашивают чрезмерно большое обеспечение для малого бизнеса, либо вовсе отказывают в кредитовании.

ГЛАВА 1. Теоретические аспекты кредитования в сфере малого бизнеса.

1.1 Сущность кредита, его экономическое значение, функций и формы кредита

Кредитные (ссудные) операции – это отношения между кредитором и дебитором (заемщиком) по поводу предоставления (получения) во временное пользование денежных средств, их возврата и оплаты.[\[1\]](#)

Согласно ст. 689 ГК РФ ссуда – это отношения в виде договора, по которому одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передаст вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором. Право передачи вещи в безвозмездное пользование принадлежит ее собственнику, но при этом коммерческая организация не вправе передавать имущество в безвозмездное пользование лицу, являющемуся ее учредителем, участником, руководителем, членом ее органов управления или контроля.

Кредитные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений, позволяют использовать кредит как финансовый инструмент по перераспределению свободных денежных средств на взаимных условиях. Кредитование представляет собой форму финансового обеспечения хозяйствующего субъекта путем покрытия его расходов за счет привлечения банковских и других форм кредитов. Другими словами, можно говорить о таком экономическом понятии как кредитование, которое представляет собой процесс привлечения кредитных ресурсов для обеспечения бесперебойного кругооборота денежных средств, необходимого для стабильного и эффективного функционирования деятельности экономического субъекта (граждане, предприятия, организации, государство). Таким образом, при кредите заимодавцем выступает банк или кредитная организация, а при займе – физические и юридические лица. Ссуда предполагает безвозмездное временное пользование, кредит и заем выдаются на основе возвратности и платности.

Возвратность обусловлена сущностью кредита. Она означает, что денежные средства, предоставленные в виде ссуды, служат лишь временным источником пополнения оборотных средств или средств, предназначенных на капитальные вложения предприятия, и по истечении определенного времени должны быть возвращены банку. Отсюда вытекает такой принцип кредитования, как срочность.

Ссуды подлежат возврату в определенные сроки в соответствии с принятыми заемщиком обязательствами.

Эти сроки вытекают из фактических сроков оборачиваемости средств у кредитуемых предприятий. Возвратность и срочность кредитования стимулируют рациональное использование денежных средств. Необходимость погашения ссуды в определенный срок способствует наиболее эффективному использованию полученного кредита и служит гарантией обязательств банка перед предприятиями, организациями и гражданами, чьи средства он использует в качестве кредитного ресурса.

Платность означает, что за предоставленные кредиты банки взимают плату в виде процентов. Процент — это "цена" кредита, которая формируется с учетом складывающегося спроса и предложения на кредитные ресурсы.

Проценты за пользование ссудой устанавливаются с таким расчетом, чтобы сумма полученных от заемщика процентов покрывала расходы банка по привлечению средств, необходимых для предоставления кредита (с добавлением маржи). Процентные ставки зависят от срока пользования кредитом, риска неплатежеспособности заемщика, характера предоставленного обеспечения, содержания кредитуемого мероприятия, ставкой центрального банка, ставок конкурирующих банков и других факторов и определяются дифференцированно в каждом кредитном договоре.

Процентные ставки за кредит могут быть фиксированными и плавающими, что также предусматривается в кредитном договоре. Фиксированные процентные ставки остаются неизменными в течение всего срока ссуды. Плавающие ставки колеблются в зависимости от условий денежного рынка, изменения размера процентов по депозитам, складывающегося спроса и предложения на кредитные ресурсы, а также состояния экономики и финансов заемщика и могут пересматриваться банком в течение срока кредитования с обязательным уведомлением заемщика.

В случае несвоевременной уплаты процентов за пользование кредитом из-за отсутствия средств на расчетном счете заемщика банк может взимать пеню за каждый день просрочки платежа в размере, определяемом кредитным договором. В соответствии с условиями кредитного договора банк может взимать с заемщика комиссию по его обязательствам по пользованию кредитом, начисляемую на неиспользованную часть кредита.

Обеспеченность выдаваемых банком ссуд уменьшает риск получения убытков, так как при соблюдении этого принципа гарантируется возврат банку заемных средств. Размеры и виды обеспечения зависят от финансового положения заемщика, условий ссуды, отношений с заемщиком.

Основной предмет ссудных операций – это кредит (ссуда) как определенная сумма денег, которая выдается(получается), возвращается и оплачивается. Ссудные операции составляют основу активной деятельности банка в размещении его ресурсной базы. Они приносят банкам значительную часть их доходов.

Основной предмет депозитных операций – это вклад(депозит) как сумма денежных средств (в наличной или безналичной форме, в национальной или иностранной валюте), переданные в банк их собственником для хранения на определенных условиях. Для коммерческих банков вклады – это главный вид их пассивных операций и, следовательно, основной ресурс для проведения активных кредитных операций.

Существуют различные признаки классификации вкладов. В зависимости от вкладчика депозиты принято разделять на депозиты физических и юридических лиц. В зависимости от срока и порядка изъятия вклады подразделяются на срочные депозиты и депозиты до востребования.

Возврат полученной заемщиком стоимости (погашение долга банку) в масштабах одного предприятия и всей экономики должен быть результатом воспроизводства в возрастающих размерах. Это определяет экономическую роль кредита и служит одним из важнейших условий получения банком прибыли от кредитных операций.

Классификация объектов кредитования.

В узком смысле объект – это вещь, под которую выдается ссуда и ради которой заключается сделка. В российской практике краткосрочные кредиты выдаются под различные элементы производственных запасов. В промышленности, к примеру, банки кредитуют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, тару, незавершенное производство, средства в расчетах. В торговле типичным объектом кредитования выступают товары, находящиеся в товарообороте. У сельскохозяйственных предприятий банки кредитуют затраты растениеводства и животноводства, минеральные удобрения, горючее и др.

Объект банковского кредитования может быть частным или совокупным. Частным он становится в том случае, если обособляется, отделяется от других ссуд.

Например, банк может кредитовать у своего клиента отдельно потребности, связанные только с накоплением тары, сырья или готовой продукции. Бывают случаи, когда в общем составе кредитов выделяются ссуды, предоставляемые не вообще под запасы сырья, а в связи с накоплением какой-то определенной его разновидности.

Прямая противоположность частному объекту – совокупный объект, когда кредит выдается под множество объектов, не обособленных друг от друга, а объединенных в один (общий, совокупный) объект.

Ссуда может выдаваться не только на формирование материального объекта, у заемщика вообще может не быть того, подо что в натурально-вещественном виде можно получить ссуду. В этом случае объектом выступает потребность заемщика в дополнительных ресурсах. Поэтому в широком смысле объект выражает не только предмет в его материальном, осязаемом состоянии, но и материальный процесс в целом, который вызывает потребность в ссуде и ради обеспечения непрерывности, и ускорения которого заключается кредитная сделка. В отдельных случаях общая потребность в ссуде может быть связана и с субъективными факторами, выражающими недостатки в деятельности заемщиков. В условиях нестабильной экономики наличие подобных ссуд оказывается более заметным явлением. Для банка-кредитора подобные ссуды сопряжены с большим риском, зачастую они переходят в разряд трудных (проблемных) кредитов, длительное время невозвращаемых в банк, ухудшающих его кредитный портфель, вызывают необходимость усиления анализа кредитоспособности заемщика.

Классификация субъектов кредитования.

Субъектом кредитования с позиции классического банковского дела являются юридические либо физические лица, дееспособные и имеющие материальные или иные гарантии совершать экономические, в том числе кредитные сделки.

Заемщиком при этом может выступить любой субъект собственности, внушающий банку доверие, обладающий определенными материальными и правовыми гарантиями, желающий платить процент за кредит и возвращать его кредитному учреждению.

По способу предоставления кредиты, выданные малому бизнесу, делятся на:

Стандартные – это кредит который выдаётся для малого бизнеса и имеет обычный процент по кредиту, а также определённый срок

кредитные линии с лимитом выдачи – этот вид кредита выдаётся только надёжным клиентам банка имеют лучший процент, получить кредит можно очень быстро, но на определённую сумму.

кредитные линии с лимитом задолженности – этот вид кредита схож с другим, только есть возможность взять денежные средства сверх установленного лимита.

Овердрафт – это деньги которые выдаются в случае нехватки средств на балансе. Плюсы имеют период, в котором не начисляются проценты на предоставленные средства сроком от 30 до 100 дней. Минусы в случае просрочки ставится очень большой процент.

Лизинг – это кредит, взятый на определённый объект. Объектом выступают машины как легковые, так и транспортные, а также сооружения в виде дома, офиса или склада.

По направлениям использования (объектам кредитования) кредиты подразделяются следующим образом:

на пополнение оборотных средств;

на мелкие инвестиции;

на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели;

на оплату расчетных документов с расчетного счета клиента;

на технологическое перевооружение;

на покупку оборудования;

на участие малого бизнеса в национальных проектах.

на приоритетные отраслевые направления, экономически наиболее значимые для региона.

По срокам кредитования можно выделить такие виды кредитов, как:

краткосрочные (сроком от одного дня до года);

долгосрочные (сроком свыше года).

1.2 Формы обеспечения кредитов малого бизнеса.

Одной из основных причин многолетнего застоя российского малого бизнеса является неразвитость, а порой и отсутствие какой-либо действенной системы кредитной поддержки МБ. Начало положительных тенденций в развитии малого бизнеса можно наблюдать с 1999 - начало 2000 гг. Но именно в этот период малые предприятия оказались практически "отрезаны" от долгосрочных кредитов по доступной ставке процента. Именно эта часть кредитов позволяет пополнять не только оборотные средства, но и в первую очередь она предназначена для долговременных вложений в приобретение и модернизацию основных фондов. Одной из общих причин плохого кредитования малого предпринимательства является то, что вся финансово-кредитная система России в целом на сегодняшний день слабо развита. Несмотря на то, что в названиях многих банков и специализированных фондов формально присутствуют декларации о содействии малому бизнесу, в реальности кредитованием малого предпринимательства занимается очень ограниченное число учреждений[1]. Их влияние на положение дел в сфере малого предпринимательства не существенно. Конечно, нельзя говорить о том, что все негативные последствия связаны только с отсутствием у малых предприятий доступа к кредитным ресурсам. Отрицательное влияние оказывают и факторы административного давления (барьеры для входа на рынок, лицензирование и т.д.), высокие налоги и многие другие причины. Однако, все-таки несмотря на это, именно тесное взаимодействие с кредитными институтами есть путь к формированию цивилизованного облика малого бизнеса[2].

В настоящее время наиболее действенным институтом кредитования МБ, включая предпринимателей без образования юридического лица, является программа Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). ЕБРР совместно с донорами - семью ведущими промышленно развитыми государствами и другими странами, и организациями - выделил на эти цели 300 млн. долл., из них ЕБРР - примерно половину. Финансовые ресурсы стали основой программы ЕБРР "Фонд поддержки малого бизнеса в России" (ФПМБ).

Механизм выдачи кредитов в рамках ФПМБ выглядит так: ЕБРР в лице Фонда предоставляет долгосрочные кредиты российским коммерческим банкам, которые в соответствии с заключаемым кредитным договором обязаны использовать предоставленные им средства для кредитования МБ и предпринимателей без образования юридического лица. В настоящее время ФПМБ сотрудничает с пятью банками - четырьмя российскими и одним банком с иностранным капиталом. К ним

относятся: Сбербанк РФ, Альфа банк, "Нижегородский банкирский дом" (Нижний Новгород), Дальневосточный банк (Владивосток), Петровский банк (Санкт-Петербург), а также Банк кредитования малого бизнеса (МСП Банк) с иностранным капиталом. Для данной работы они используют отделения и филиалы в 24 городах России. ФПМБ оказывает своим банкам партнёрам широкую консультационную поддержку с помощью западных и российских экспертов главный консультант - немецкая компания IPC GmbH, предоставляет программное обеспечение, оборудование и т.п.[3].

В соответствии с определенной ФПМБ методикой выдачи кредитов банк должен проводить анализ реального экономического (финансовый анализ) положения заемщика, а не только предлагаемого им обеспечения. При этом обеспечение по кредитам должно покрывать 100% суммы кредита и проценты по нему. В качестве залога банки могут принимать не только недвижимость, драгоценные металлы, депозиты и прочее стандартное обеспечение, но также и личное имущество заемщика. В процессе всего срока кредитования заемщик постоянно контролируется прикрепленным кредитным экспертом. В число важнейших положений методики входит требование быстрой обработки кредитных заявок: с момента подачи заявки в банк до проведения анализа на месте работы потенциального заемщика должно пройти не более 3 дней. При обращении за кредитом от потенциального заемщика не требуется предоставления бизнес-плана, что на мой взгляд является не совсем правильным[4].

В настоящее время наиболее эффективную работу по реализации этой программы ведет Сбербанк РФ. Кредитная политика Сбербанка предполагает, что такого рода кредиты предназначены в основном для пополнения оборотных средств и поэтому они выдаются не более чем на год.

Юридические лица, то есть МБ как таковые, могут получать кредиты в размере до 125 тыс. долл. в рублевом эквиваленте, причем сроком на 2 года. Подобные размеры кредитов могут уже использоваться на инвестиционные нужды[5].

Ограничения на выдачу кредитов касаются лишь некоторых областей предпринимательской деятельности: игорного бизнеса; производства табачных изделий, алкогольных напитков; операции по торговле ценными бумагами.

Процентную ставку по этим кредитам льготной назвать нельзя, но несмотря на это определенный спрос на такие кредиты Сбербанка все же имеется. Это во многом обусловлено относительной простотой их получения. Например, в Московском

банке Сбербанка РФ отказ получают лишь 20% обратившихся за кредитом[6].

МСП Банк создан на базе Российского банка проектного финансирования специально для реализации программы ЕБРР как банк только с иностранным участием. Основными акционерами МСП Банка являются ЕБРР и некоммерческая организация "Фонд экономического развития Сороса" (ФЭРС). Наряду с Москвой и Подмосковьем МСП Банк активно кредитует малый бизнес в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Омске, Самаре, Тольятти, Барнауле, Екатеринбурге и Томске. Максимальный размер кредита в этом банке установлен в 155 тыс. долл. на срок в 2 года, то есть данные кредиты могут использоваться для инвестиций в оборудование при условии быстрой окупаемости инвестиционных проектов. Декларации банка о поддержке малого предпринимательства одновременно сочетается с жесткой нацеленностью на получение максимальной прибыли. Из этого следует, что кредитование российских МБ при правильной организации является весьма выгодным делом хотя бы потому, что в Европе ставка процента для таких же кредитов ниже как минимум в полтора раза. Деятельность этого банка можно рассматривать в качестве своего образцом, показывающим российским банкам как можно разумно кредитовать малый бизнес.

Среди российских банковских учреждений, реально занимающихся кредитованием малого бизнеса, можно назвать АКБ "Пробизнес-банк", но при этом количество выданных им мелких кредитов невелико, кредит выдается под стандартный процент и залог. Кредитование МБ является для банка лишь вспомогательным видом деятельности. Процент отказов обратившимся за кредитом существенно больше, чем в Сбербанке. Кредитная политика банка трактует кредитование малых предприятий как перспективную сферу деятельности, которая в будущем, возможно, станет привлекательной.

Следует особо отметить, что банковское требование о залоге заведомо "отсекает" от кредита "венчурных" предпринимателей. У них, как правило, нет производственных помещений, оргтехники, нередко плохо и с личным имуществом. А ведь именно такие предприниматели больше других нуждаются в кредите. Чаще всего здесь необходимы иные небанковские институты кредитования малого бизнеса[7].

В этих условиях номинально действенным инфраструктурным звеном сферы кредитования (финансовой поддержки) МБ должны стать специализированные фонды поддержки малого предпринимательства. За ними законодательно, должно быть закреплено право заниматься, кредитной деятельностью. Так, кредитование

МБ осуществляет Федеральный фонд поддержки малых предприятий (ФПМП). В 1998 г. ФПМП через банки-партнеры предоставил МБ около 8 тыс. кредитов на сумму около 120 млн. долл., в 1999 г. - примерно столько же, но на сумму, в два раза меньшую. В 2000 г. ФПМП вышел на докризисные объемы кредитования, что в значительной мере связывается с ростом спроса на кредиты со стороны производственных МБ. Конечно, объемы кредитования МБ в рамках ФМП с учетом общего числа трудно считать весомыми, основная нагрузка здесь ложится на региональные фонды поддержки.

Существуют позитивные примеры кредитной деятельности региональных фондов поддержки малого предпринимательства. Так, в Свердловской области из муниципальных фондов осуществляют микрокредитование МБ. Основным кредитополучателем являются МБ и предприниматели без образования юридического лица, занимающиеся торговой деятельностью. Кредиты выдаются максимум на 2-3 месяца. Чаще всего заемщики их берут под оборотные средства на 1-2 недели. Оформление первого займа занимает в среднем 5 дней. Повторный кредит может быть получен в течение часа. Кредиты предоставляются без залога, при отсутствии кредитной истории заемщика, даже с пониманием того, что деятельность мелких торговцев относится к категории "непрозрачной". Тем не менее норма возврата кредитов близка к 100%. Конечно, кредиты выдаются не всем, а только "проверенным" предпринимателям. Кроме того, используется практика "тесного контакта" с заемщиком: последний платит проценты по кредиту раз в 3-4 дня, даже если их сумма невелика. Но главное - своего рода "круговая порука" (не имущественная, а цеховая) части тех, кто занимается этим видом бизнеса в Свердловской области. Она важнее, чем формальные кредитные отношения.

Уникальность свердловского опыта состоит в достаточно широком охвате МБ. В большинстве же фондов кредитуются от силы несколько десятков предприятий, что, как правило, составляет доли процента от общего числа желающих получить кредит.

Абсолютное большинство российских региональных фондов поддержки малого предпринимательства, привыкших к постоянной бюджетной "подпитке", в настоящее время вообще не имеет средств на организацию кредитования в экономически значимых масштабах[8].

Еще одной организационной формой кредитования малых предприятий могут служить общества взаимного кредитования и взаимного страхования. Однако под

их деятельностью нет четкого правового фундамента, что является следствием отсутствия закона о подобного рода обществах. Проект закона "О потребительских обществах взаимного кредитования и взаимного страхования" уже не первый год блокируется сильным банковским лобби. Причина противодействия в том, что у банков появятся серьезные конкуренты на кредитном рынке. В настоящее время потребительские общества взаимного кредитования и взаимного страхования (ОВК) либо вообще не регистрируются, либо регистрируются как МБ или даже как подразделения общественных организаций. Для них это не столь важно, поскольку вся их деятельность полностью опирается на собственные средства, формируемые из членских и паевых взносов участников. Принцип работы ОVK аналогичен принципам работы касс "взаимопомощи" при месткомах профсоюзов, которая существовала в советские времена на предприятиях. Для получения кредита в ОVK, как правило, не нужен залог, а процентная ставка только покрывает минимальные накладные расходы. Естественно, получить такие кредиты могут лишь члены ОVK. Сейчас не так легко сформировать даже маленький коллектив предпринимателей, в котором каждый поручился бы за всех остальных. Возможность присвоения кем-либо кассы общества достаточно велика. Именно поэтому кредитные ресурсы ОVK чрезвычайно малы и призваны удовлетворять только самые острые финансовые потребности предпринимателей. Немногие ОVK официально заявили о себе. Так, в Национальную ассоциацию организаций финансовой взаимопомощи, учрежденную Гильдией купцов и промышленников России, в Москве входят только 4 таких общества. Зарубежный опыт показывает, что ОVK не являются устойчивым элементом кредитной системы. Их возникновение чаще всего связано банковскими "провалами" или просто с временным кризисным состоянием финансово-кредитной системы. При нормализации функционирования этой системы одна часть ОVK преобразуется в банки или другие кредитные учреждения, другая - просто прекращает свою деятельность. Тем не менее, пока в России финансовая инфраструктура не так сильна, ОVK должны были бы играть куда более весомую роль в финансовом обеспечении малых предпринимательских структур. Кроме того, во многих случаях развитая сеть таких обществ - эффективный посредник между малыми предприятиями и банками[9].

Другим интересным направлением развития кредитования малого бизнеса, является создание системы гарантий, расширяющей возможности банковского кредитования для различных категорий российских МБ. Эта система предусматривалась еще Федеральной программой поддержки малого предпринимательства 1994-1995 гг.,

Затем программой 1996-1997 гг., но так и не получило своего полного применения (сегодня действует лишь несколько региональных схем подобного рода).

Очевидно, важнейшим вопросом, связанным с разрешением указанной проблемы, является вопрос о гаранте - "держателе риска" по кредитам для малых предприятий. Здесь возможны четыре варианта.

Первый вариант - коммерческие банки (как правило, имеющие прочные финансовые "тылы") на свой страх и риск по своим технологиям принимают решения по кредитованию малого бизнеса. Но сегодня такие банки, скорее, - исключение, в большинстве своем кредитные учреждения не доверяют субъектам малого предпринимательства, не принимая на себя риски возможных потерь из-за невозврата кредитов[10].

Второй вариант - гарантии по банковским ссудам малым предприятиям обеспечивают специализированные фонды и иные институты поддержки малого бизнеса. То есть финансовые ресурсы фондов не должны непосредственно ссужаться отдельным предпринимателям, а стать обеспечением по коммерческим кредитам. Такие функции должны выполнять в первую очередь региональные фонды поддержки малого бизнеса. Однако препятствием здесь выступает скудость финансовых ресурсов последних, связанная с недостаточным бюджетным финансированием.

Третий вариант - гарантии по ссудам МБ, работающим в социально значимых отраслях российской экономики или принимающих участие в выполнении государственных заказов, обеспечивает государство. Этот вариант "работоспособен", но роль его в плане поддержки сферы малого предпринимательства в целом не может быть значимой, так как рамки привлечения МБ в процессе контрактации по государственным заказам очень ограничены, хотя могут и должны быть существенно расширены.

Четвертый вариант - создание коммерческих схем гарантирования кредитов для МБ (продажа гарантий как форма вложения капитала в расчете на некую прибыль). Такие схемы реально "работают" в экономически развитых странах, однако в России они не применимы, прежде всего из-за особо высоких рисков и низкого объема кредитования.

Особой формой кредитования малых предприятий может стать финансовый лизинг, по сути, равносильный долгосрочному кредитованию.

В результате лизинговой сделки лизингодатель приобретает у производителя права собственности на некоторый товар (оборудование) и сдает его в аренду лизингополучателю. Договор финансового лизинга заключается, как правило, на нормативный срок службы имущества, передаваемого по лизингу (с учетом норм простой или ускоренной амортизации).

До истечения этого срока и завершения процесса выплат лизингодатель сохраняет за собой право собственности на объект лизинга[11].

В странах с развитой рыночной экономикой в настоящее время на долю операций лизинга приходится примерно до 30% всех инвестиций в основной капитал! В России доля лизинга в общем объеме инвестиций в 2000 г., по некоторым оценкам, достигала около 3-5%. Формально в России зарегистрировано несколько сот лизинговых компаний. При этом наблюдается огромная концентрация рынка лизинговых услуг: крупнейшие лизинговые компании, сосредоточенные в Москве, контролируют примерно 70-80% этого рынка. Действующие на российском рынке лизинговые компании "привязаны" к источникам финансирования, поэтому они являются либо дочерними компаниями банков, либо отраслевыми компаниями ("Лизинг-уголь"), либо имеют государственную или муниципальную поддержку ("Московская лизинговая компания" - МЛК). Кстати, деятельность последней обычно приводится в качестве образца. На оборудовании, поставленном МЛК, работает значительное число московских МБ, производящих продукты питания, строительные материалы, полиграфическую продукцию, оказывающих медицинские, фотографические и другие услуги. Сроки контрактов финансового лизинга в МЛК составляют до 2-3 лет.

Защита лизинговой сделки включает страховой залоговый платеж, осуществляемый самой компанией, страхование оборудования, залог имущества, в том числе недвижимости. Кроме того, ежемесячные арендные платежи позволяют контролировать финансовое состояние лизингополучателя. В договоре лизинга предусматриваются условия, по которым лизингодатель может вступить во владение имуществом при невыполнении лизингополучателем соответствующих обязательств в течение определенного времени[13].

Опыт МЛК свидетельствует о высокой эффективности лизинга как механизма финансовой поддержки МБ. Лизинг должен стать дешевле, структура потенциальных объектов лизинга должна расширяться, также, исходя из опыта зарубежных компаний, можно развивать практику "пакетных услуг", когда получение услуг по лизингу будет сопровождаться предоставлением на той или

иной основе производственных помещений, обучением и технической поддержкой и пр.

Но опыт МЛК, несомненно, уникален и не может получить широкого распространения, поскольку он основывается на развитой организационной инфраструктуре поддержки малого предпринимательства в Москве.

Если бы инфраструктура такого уровня имелась в других российских регионах, распространенность и доступность лизинговых услуг для малого бизнеса были бы намного больше. Важным моментом правового регулирования лизинговых отношений является юридическое закрепление различного рода льгот, которыми пользуются участники этих отношений. Среди них - право ускоренной амортизации имущества, полученного по лизингу (до трехкратного увеличения годовых амортизационных списаний по активной части основных фондов), что позволяет ограничить срок договора лизинга 2-3 годами. Региональные налоговые льготы, как правило, относятся к лизингу определенных видов имущества, в частности, оборудования для АПК[14].

Таким образом, именно лизинг может стать наиболее эффективным способом расширения кредитования малого предприниматель. Тем более он способствует развитию производственного малого бизнеса. Что на сегодняшний и последующий период станет одним из перспективных направлений развития малого бизнеса. Однако широкое распространение лизинга тормозится ограниченностью финансовых ресурсов лизинговых компаний. Ответ на это вопрос можно найти в том, что Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства по инициативе про граммы TACIS разработал несколько вариантов проекта, включающего формирование системы кредитных гарантий и развитие лизинговой формы инвестирования в малый бизнес. Проблема дефицита кредитных ресурсов на российском рынке лизинговых услуг решается с помощью привлечения финансовых средств с западных кредитных рынков. Разумеется, каждый отдельный инвестиционный проект российского малого бизнеса, даже самый многообещающий, чрезмерно мал и рискован для европейских кредиторов.

Преимущество предлагаемой системы кредитования состоит в том, что она позволяет создать институционально-финансовую схему, которая бы агрегировала всю сумму малых российских инвестиционных запросов в один большой европейский инвестиционный проект.

В результате реализации данного проекта дополнительный стимул развития получит региональная структура поддержки малого предпринимательства, прежде

всего в виде гарантийных агентств, специализирующихся на работе с малым бизнесом лизинговых компаний[15]. В региональное звено российской экономики начнут регулярно поступать западные кредитные ресурсы. Структура проекта предполагает высокую степень защиты всех инвестированных капиталов и "справедливое" распределение рисков среди всех участников проекта, в том числе и западных инвесторов.

Участие региональных и местных властей в реализации проекта может придать поддержке малого бизнеса действительно комплексный характер. Мы считаем, что важным моментом работы по реализации данного проекта должна стать его маркетинговая поддержка. Региональные институты поддержки малого бизнеса, положительно относясь к участию в схеме лизинговой поддержки малых предприятий. Многие представители на местах, имеют на сегодня весьма ограниченные представления о том, каков потенциальный спрос (по объему и структуре) на данный вид лизинговых услуг, каковы приемлемые условия лизинга, какие дополнительные факторы требуются для реализации инвестиционных проектов, в чем различие в спросе на лизинговые услуги со стороны "стартовых" и действующих малых предприятий и пр. Поэтому необходимы специальные исследования, прогнозирующие потребности российского малого бизнеса в целом и по регионам в отдельности в лизинговых услугах. Необходимо уточнить место лизинга в общей схеме финансовой поддержки малого предпринимательства.

ГЛАВА 2. Особенности обеспечения кредитов малого бизнеса

2.1 Проблемы, связанные с обеспечением кредитов малого бизнеса.

Основные проблемы для банков в кредитовании МБ.

Одной из основных причин многолетнего застоя российского малого бизнеса является неразвитость, а порой и отсутствие какой-либо действенной системы кредитной поддержки М. Начало положительных тенденций в развитии малого бизнеса можно наблюдать с 1999 - начало 2000 гг. Но именно в этот период малые предприятия оказались практически "отрезаны" от долгосрочных кредитов по

доступной ставке процента. Именно эта часть кредитов позволяет пополнять не только оборотные средства, но и в первую очередь она предназначена для долговременных вложений в приобретение и модернизацию основных фондов. Одной из общих причин плохого кредитования малого предпринимательства является то, что вся финансово-кредитная система России в целом на сегодняшний день слабо развита. Несмотря на то, что в названиях многих банков и специализированных фондов формально присутствуют декларации о содействии малому бизнесу, в реальности кредитованием малого предпринимательства занимается очень ограниченное число учреждений[8].

Их влияние на положение дел в сфере малого предпринимательства не существенно. Конечно, нельзя говорить о том, что все негативные последствия связаны только с отсутствием у малых предприятий доступа к кредитным ресурсам. Отрицательное влияние оказывают и факторы административного давления (барьеры для входа на рынок, лицензирование и т.д.), высокие налоги и многие другие причины. Однако, все-таки несмотря на это, именно тесное взаимодействие с кредитными институтами есть путь к формированию цивилизованного облика малого бизнеса[9].

1. Недостаточная статистика, существующая по малому бизнесу. Чтобы наработать статистику платежеспособности, жизненного цикла, банкротства малых предприятий, невозвратов кредитов, необходимы время и опыт. Вплоть до последних лет банки абстрагировались от данного сегмента, предпочитая работать с крупными организациями, более простыми в обслуживании. Это связано со следующей проблемой.

2. Высокие операционные издержки, сопряженные с необходимостью контроля и оценки каждого отдельного кредита. Так, для того, чтобы выдать один корпоративный кредит в 100 миллионов долларов или рублей, требуется меньше затрат по сравнению со 100 кредитами по 1 млн. долларов или рублей в малом и среднем бизнесе. Велики также затраты на сопровождение и контроль большого числа мелких кредитов.

3. Отсутствие у многих банков четких и эффективных технологий оценки рисков кредитования МБ. Все мы живем в России и знаем, как делается бизнес, — достоверная финансовая отчетность, как, собственно говоря, и необходимость в ней, часто отсутствуют. В соответствии с законодательством многие малые предприятия отчитываются перед бюджетными и налоговыми органами по упрощенной системе. Это облегчает им вхождение на рынок и начало

деятельности, а также не загружает сами предприятия излишней отчетностью. Однако при получении кредита упрощенная отчетность оборачивается негативными последствиями, т.к. по ней банки не могут объективно оценить финансовое состояние предприятия, чтобы оценить реальное положение вещей, нужны специально созданные, наработанные эффективные технологии. Они есть, они созданы мировой практикой, они существуют в России и применяются рядом банков – однако, подчеркну, доступны не всем. Технологии и их внедрение стоят дорого и требуют кадровых резервов для ведения и контроля программ кредитования на их основе.

4. Высокие риски при кредитовании малого бизнеса. Как показывает статистика, в течение пяти лет после создания около 70 % малых предприятий проходят процедуру банкротства. Таким образом, приходится иметь дело со значительными рисками (особенно при долгосрочном кредитовании). Положительное же развитие малых предприятий не всегда может быть зафиксировано банками, т.к. отсутствует кредитная история:

Во-первых, несмотря на значительные успехи на этом пути, до сих пор нет единой полной базы кредитных историй.

Во-вторых, малые предприятия часто не берут кредиты на бизнес, а предпочитают кредитоваться на потребительские цели (с учетом того, что рынок потребкредитования в последние годы получил существенное развитие).

Прирост рынка потребкредитования составляет около 100% в год; насыщенность рынка потребительского кредитования, по оценкам экспертов – около 90%. С ростом конкуренции банки, работающие в этом сегменте, значительно облегчают условия получения кредита, разрабатывают дополнительные программы, повышают максимальные и снижают минимальные суммы кредитования. Например, некоторые банки выдают кредиты физическим лицам на потребительские цели – вплоть до 3 млн. рублей, часто с облегченным залогом или вообще без него.

Соответственно, предприниматели предпочитают брать кредиты на бизнес как физические лица. Однако в качестве положительной кредитной истории такие кредиты обычно не учитываются.

5. Трудности в законодательстве, связанные с обращением взысканий на предмет залога. Можно привести пример Казахстана с достаточно развитой банковской системой, где несколько лет назад законодательство в залоговой сфере было

приближено к мировым стандартам и облегчило процедуру взаимоотношения с недобросовестными заемщиками — как результат, возрос объем кредитов предприятиям малого бизнеса.

6. Отсутствие кадрового потенциала у большинства российских банков. Рынок растет, банки осуществляют региональную экспансию, открывают филиалы по всей России, внедряют программы кредитования МП. В связи с этим, как на уровне руководителей, так исполнителей, в головных офисах и филиалах наблюдается дефицит квалифицированных профессиональных кадров, сопряженный с ограниченным количеством опытных специалистов.

Из-за перечисленных банковских проблем у предпринимателей успело сложиться впечатление, что получить кредиты на бизнес практически невозможно.

Бытует мнение, что проще и быстрее — взять потребкредит, чем ходить по инстанциям, ждать два месяца и получить отказ при подаче заявки на бизнес-кредит.

К чему приводят сложности банков?

1. Увеличивается время рассмотрения заявки. Нормальным сроком сейчас является 2-3 недели, месяц, в некоторых случаях 2-3 месяца — при декларированных сроках 3-5 дней! Сроки не выдерживаются, зачастую, как уже говорилось, по внутренним причинам кредитных организаций. При этом скорость получения кредита — основное требование малых предприятий при обращении за финансированием.

2. Запрашивается большое количество документов. По причине отсутствия технологий работы с малым бизнесом и отсутствия статистики число запрашиваемых банком документов повышается. Часто запрашиваются документы, подготовка которых требует значительного времени и запросов в разнообразные государственные органы. Это удлиняет процесс получения кредита — даже до начала рассмотрения банками кредитной заявки.

3. Банки принципиально отказываются рассматривать непрозрачную финансовую отчетность. Часто управленческая отчетность либо во внимание вообще не принимается, либо принимается на 20-50%, и в полном объеме с ней работает лишь ряд банков. Соответственно, большая часть малых предприятий не удовлетворяет жестким требованиям банков и не получает необходимое финансирование.

4. Срок, на который выдаются кредиты, недостаточен. В основном малым предприятиям банки выдают кредит на срок до года, на два-три года – на инвестиционные цели.

Многие банки декларируют программы, интересные с точки зрения заявленных в рекламе условий – кредитование на 5-7 лет, с принятием в залог любого имущества, в том числе товаров в обороте или даже личного имущества, с облегченным и ускоренным рассмотрением заявок... Но на практике получить такой кредит далеко не всегда реально, т.к., как уже упоминалось, подходы к малому предпринимательству во многом приближены к корпоративному кредитованию.

Конечно, здесь нельзя обобщать и говорить обо всех банках сразу. Есть банки, которые активно присутствуют на рынке, занимаются кредитованием – но их количество недостаточно для полного удовлетворения потребностей малого бизнеса.

В связи с перечисленным выше, малые предприятия предпочитают или обращаться за потребительским кредитом, или работать по старинке, например, занимая у знакомых (частный займ), либо действуя на популярном несколько лет назад черном рынке кредитов. Кстати, их не останавливал даже тот факт, что процентные ставки там могут достигать до 5% в месяц от первоначальной суммы кредитов.

Проблемы кредитования малого бизнеса сегодня.

Значительная часть малого и среднего бизнеса с наступлением 2021 года продолжает испытывать серьезные проблемы,

К началу 2021 года российский бизнес подошел со снизившимися зарплатами сотрудников, падением объемов выручки и упавшим спросом. Лишь чуть более 20% респондентов в 2020 году снижения спроса на свои товары и услуги не заметили, в то время как у более чем 40% компаний он упал в полтора раза и более. Примерно у 60% компаний выручка в пандемином году уменьшилась более чем на 30%, примерно 45% респондентов урезали фонд оплаты труда.

Главной проблемой бизнеса в начале 2021 года остается слабый спрос — то, что он так и не восстановился к уровням до пандемии, назвали главной трудностью для своих компаний почти 60% респондентов. Частично это объясняется корона вирусными ограничениями — о том, что антивирусные меры, влияющие на поток

клиентов, в той или иной форме сохраняются, рассказали 53,8% опрошенных. В тройку основных проблем бизнеса также вошли невозможность платить налог на имущество и оплачивать аренду, а также нехватка средств на выплату зарплат сотрудникам и страховых взносов с фонда оплаты труда (ФОТ). В обоих случаях об этом говорят около четверти опрошенных. Значительная часть бизнеса (22,3%) жалуется на неплатежи от контрагентов за уже поставленные товары и оказанные услуги. Также весьма распространенной оказалась нехватка средств на коммунальные платежи и сложности с бесперебойной поставкой материалов и товаров на предприятия (об этом говорит примерно каждый пятый владелец или руководитель компании).

В 2020 году массовой волны личных или корпоративных банкротств не наблюдалось — о том, что они инициировали процесс банкротства, заявили лишь 1,7% респондентов. Однако в 2021 году число тех, кто думает о подаче заявлений о банкротстве, уже гораздо больше — 10,9% опрошенных.

Главные трудности бизнеса

На основе опроса руководителей и владельцев 5 тыс. предприятий МСП во всех регионах страны

% от числа ответивших



Источник: мониторинг «Оценка состояния бизнеса и эффективности мер господдержки»

© РБК, 2021

Из-за пандемий большинство предприятий малого бизнеса понесли большие потери, а некоторые и вовсе не смогли выдержать и закрылись.

Для восстановления таких потерь понадобится много ресурсов и денег, но взять их у банков будет дорого. Пример из Сбербанка в Приложении 2 видно, что на протяжении всего 2020 года юридические лица брали очень много кредитов что общая доля, увеличилась на 15,7%, но при этом рентабельность активов снизилась с 3,2% до 2,6%. Это значит, что деньги, которые предприниматели взяли, они не могут вернуть. Также увеличились расходы по совокупным резервам на 355,3%, туда входит переоценка кредитов, обеспечение активов. Из этого можно вынести что Сбербанк начал выдавать кредиты, но также и увеличил первоначал обеспечение.

2.2 Меры по созданию благоприятных условий для кредитования малого бизнеса.

Я хочу предложить свои варианты улучшения благоприятного кредитования с учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России следующие меры стимулирования финансовой поддержки предприятий малого бизнеса:

Увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов.

Широкое применение гарантийных механизмов позволило бы многократно увеличить объемы кредитования малого бизнеса. Мировой опыт показывает, что происходит повсеместный отказ государства от прямых денежных дотаций в пользу косвенных мер поддержки, среди которых основную роль играют гарантии возврата выданных финансовыми организациями кредитов.

Учитывая ограниченные финансовые возможности государства, необходимо активно привлекать дополнительные источники финансирования, в частности международные финансовые институты и организации. В России можно выделить несколько международных структур, активно работающих в сфере кредитования малого бизнеса: Агентство США по международному развитию, ЕБРР, МФК, МБРР, Министерство международного развития Правительства Великобритании, Фонд Евразия, Швейцарское Агентство развития и сотрудничества и др.

Заслуживает внимания и дальнейшего распространения опыт ряда российских регионов (Белгородская обл., Краснодарский и Ставропольский края) по созданию специального имущественного фонда, средства которого выступают в качестве залога по выдаваемым кредитам.

Увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам.

По мнению представителей банковского сообщества и малого бизнеса, государство должно субсидировать 60% процентной ставки банка, сами банки - 20%, предприниматели - 20%. Большинство экспертов отмечает крайнюю неэффективность системы господдержки малого бизнеса через Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФМП). Действующая система предусматривает перечисление средств из Федерального фонда в его региональные отделения, далее происходит прямое («точечное») финансирование отдельных предпринимателей. Необходимо создать механизмы, позволяющие использовать денежные средства и имущество ФФМП для субсидирования процентной ставки по кредитам, а также в качестве залогового обеспечения (с возможной передачей части государственного имущества в собственность ФФМП).

Всемерно поощрять создание и развитие страховых объединений предпринимателей - обществ взаимного страхования. Подобные организации успешно действуют в Испании и других странах Евросоюза.

Содействовать созданию специализированных банков (государственных или коммерческих) по кредитованию малого бизнеса (аналогичных банку КМБ). Деятельность таких банков могла бы осуществляться не только за счет собственных средств, но и с опорой на систему государственного рефинансирования. Альтернативный вариант может предусматривать государственное рефинансирование специально отобранных для этой цели банков.

Развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского кредитования малого бизнеса и снижения кредитных рисков... В частности, крупные банки могли бы выделять своим партнерам из числа небольших банков целевые кредитные линии для финансирования МБ. Таким образом, мелкие банки смогут более эффективно удовлетворять спрос на кредиты со стороны малого бизнеса, а крупные - получать доход, не неся существенных затрат на кредитование большого количества малых предприятий.

Для улучшения условий банковского кредитования МБ необходимо также внести ряд изменений в действующее законодательство. В частности, исключить из налогооблагаемой базы банков доход от кредитов, выданных малому бизнесу; снизить плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы, а не процента от стоимости имущества; способствовать развитию сети кредитных бюро; установить

внеочередной порядок списания средств со счета для погашения ссудной задолженности и процентов по ней; при ликвидации должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы; признать обеспеченными кредиты, предоставленные МБ под гарантии и поручительство региональных фондов поддержки малого предпринимательства, а также крупных российских и зарубежных компаний/банков.

Изменить налога обложение для получение большей прибыли малого предприятия помощью системы прогрессивной лестницы. Так к примеру организаций, получающие доход менее 50000 руб. не налога облагаются с 50000 до 150000 налог на прибыль составит 8% и так далее. Таким образом мы сможем поддержать малый и средний бизнес, при этом не потеряв денежных средств с налога обложения.

Развитию банковского кредитования МБ препятствует также отсутствие адекватного залогового законодательства и инфраструктуры реализации залогов. При следовании действующим законодательным актам залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Поэтому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200-процентного залогового обеспечения кредита. Особой формой кредитования малых предприятий может стать финансовый лизинг, по сути, равносильный долгосрочному кредитованию. В результате лизинговой сделки лизингодатель приобретает у производителя права собственности на некоторый товар (оборудование) и сдает его в аренду лизингополучателю. Договор финансового лизинга заключается, как правило, на нормативный срок службы имущества, передаваемого по лизингу (с учетом норм простой или ускоренной амортизации). До истечения этого срока и завершения процесса выплат лизингодатель сохраняет за собой право собственности на объект лизинга[6]. В странах с развитой рыночной экономикой в настоящее время на долю операций лизинга приходится примерно до 30% всех инвестиций в основной капитал! В России доля лизинга в общем объеме инвестиций в 2000 г., по некоторым оценкам, достигала около 3-5%. Формально в России зарегистрировано несколько сот лизинговых компаний. При этом наблюдается огромная концентрация рынка лизинговых услуг: крупнейшие лизинговые компании, сосредоточенные в Москве, контролируют примерно 70-80% этого рынка. Действующие на российском рынке лизинговые компании "привязаны" к источникам финансирования, поэтому они являются либо дочерними компаниями

банков, либо отраслевыми компаниями ("Лизинг-уголь"), либо имеют государственную или муниципальную поддержку ("Московская лизинговая компания" - МЛК). Кстати, деятельность последней обычно приводится в качестве образца. На оборудовании, поставленном МЛК, работает значительное число московских МБ, производящих продукты питания, строительные материалы, полиграфическую продукцию, оказывающих медицинские, фотографические и другие услуги. Сроки контрактов финансового лизинга в МЛК составляют до 2-3 лет. Защита лизинговой сделки включает страховой заложенный платеж, осуществляемый самой компанией, страхование оборудования, залог имущества, в том числе недвижимости. Кроме того, ежемесячные арендные платежи позволяют контролировать финансовое состояние лизингополучателя. В договоре лизинга предусматриваются условия, по которым лизингодатель может вступить во владение имуществом при невыполнении лизингополучателем соответствующих обязательств в течение определенного времени[15].

Заключение

В России малый бизнес находится в очень сложных положениях из-за того, что банки не очень хотят помогать малому бизнесу, а помощи от государства всё равно не хватает для того чтобы вести спокойный бизнес.

Также на данный момент есть проблема с пандемией, малый бизнес потерял большую часть денежных средств, и при этом нету возможности взять кредит для пополнения финансов. Да на данный момент всё стабилизируется и некоторый малый бизнес смог найти спасение с помощью адаптаций переходя на интернет сайты и интернет магазины, но по большей части он понёс колоссальные потери. Таким образом мы можем заметить, что малому бизнесу нужна помощь для того чтобы он развивался это помощь может идти, как и от банков в виде особых банковских продуктов так и от государства в виде субсидий, льгот и освобождение от некоторых налогов.

Подводя итог можно сказать что на данный момент в России не полностью прописаны законодательные виды обеспечения из-за чего банки могут оценивать товар и сырьё до 30% от их реальной стоимости из-за чего и возрастает стоимость залога в банке.

Список литературы

1. Ключко В.А. Проблемы и перспективы развития российского менеджмента // Поиск (Волгоград). 2019. № 2 (11). С. 55-57.
2. Фурсова Т.В. Инновационная система России: актуальные проблемы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 10-3. С. 32-34.
3. Фурсова Т.В., Заболотникова В.Д. Источники финансирования инновационных проектов: особенности функционирования // Вестник университета Туран. 2017. № 1 (73). С. 22-26.
4. Фурсова Т.В. Факторы, влияющие на эффективность инновационных нанотехнологий // Поиск (Волгоград). 2019. № 2 (11). С. 50-52.
5. Бескоровайна Н.Н., Гатиятулин Ш.Н., Мещерякова Я.В., Моница Е.С. Методология учетноаналитической оценки инвестиционных проектов сельскохозяйственных потребительских кооперативов // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 697-702.
6. Ефремова Е.Н., Ефремов А.В. Стратегический учёт как составная часть котроллинга и инструмент принятия управленческих решений на предприятиях АПК // В сборнике: Научно-производственное обеспечение инновационных процессов в орошаемой земледелии Северного Прикаспия. межрегиональная научно-практическая конференция. 2013. С. 194-197.
7. Урзов В.А. Развитие предикативных методов и моделей оценки риска банкротства промышленных предприятий // В сборнике: Актуальные проблемы развития экономических систем: теория и практика Сборник материалов международной научно-практической конференции. Институт экономики РАН; Под общей научной редакцией М.В. Конотопова. 2016. С. 210-213.
8. Урзов В.А. Развитие концепции инновационной деятельности хозяйствующих субъектов: историко-гносеологический аспект // Человек. Общество. Инклюзия. 2016. № 1 (25). С. 122-128.
9. Макарова Л.М., Гатиятулин Ш.Н. Информационное обеспечение процедур контроля налогообложения: теоретический аспект // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. 2019. № 2 (17). С. 210-214.
10. Макарова Л.М. Федеральные налоги как основа налоговой системы экономически развитых стран мира // Поиск (Волгоград). 2019. № 2 (11). С. 40-50.

11. Гурбаева Л.Ф. Налоговые риски при списании безнадежных долгов: методология и практика вопроса // Colloquium-journal. 2019. № 16-8 (40). С. 30-33.
12. Васильева Т.В. К вопросу о порядке применения налоговых льгот по экспортным операциям // Лесной вестник (1997-2002). 2001. № 4. С. 48-50.
13. Родина Е.Е., Миргородская М.Г., Пиксайкина Д.А., Родин М.А. Влияние учета и налогообложения на развитие малого бизнеса // Московский экономический журнал. 2018. № 5. С. 1.
14. Макарова Л.М., Утешева Д.Т. Сравнение отечественных программ автоматизации аудиторской деятельности // Системное управление. 2015. № 2 (27). С.
15. Родина Е.Е., Миргородская М.Г., Пиксайкина Д.А., Родин М.А. Влияние учета и налогообложения на развитие малого бизнеса // Московский экономический журнал. 2018. № 5. С. 1.

Приложения

image not found or type unknown



image not found or type unknown



image not found or type unknown



1. Порядок и условия кредитования в России юридически закреплены в ч. 2 ГК РФ и регулируются гл. 42 "Заем и кредит". [↑](#)