

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПУТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

УДК 330

Кирилл Олегович Воронин,
аспирант кафедры ТСиП Московского государственного универси-
тета экономики, статистики и информатики
Тел.: (906) 031-75-09
Эл. почта: statbak@mail.ru

Малый бизнес в России – явление, зародившееся в конце 1980-х годов во время Перестройки и развивающееся параллельно и так же стремительно, как и сама российская экономика. В отличие от крупных промышленных и других компаний, которые продолжили деятельность советских национализированных предприятий, малое предпринимательство стартовало с нуля, либо посредством выхода из крупного бизнеса. В 1990-е годы, по своей сути, малое предпринимательство как институт было саморегулирующимся, ввиду высокой криминализации бизнеса, неуплаты налогов и прочих обязательных выплат. На сегодняшний момент малый бизнес прошел относительно короткий по временным меркам путь – двадцать пять лет. Однако сделал большой шаг на пути к высшей точке развития и благоприятствования для экономики страны. Это обуславливается следующими факторами:

- благоприятный экономический и политический климат страны на фоне мировой экономики и годов перестройки;
- приняты важные и полезные законодательные и исполнительные меры для развития экономики;
- приняты важные и полезные законодательные и исполнительные меры для развития малого предпринимательства.

В исторических рамках данное развитие происходит очень быстро, однако в условиях современного мира, это не первый пример. Российская Федерация в двадцать первом веке переняла опыт сильных и развивающихся экономик, наложила на свой исторический опыт. Однако нельзя говорить о том, что малый бизнес в стране достиг вершины развития. Мы только на пути к нему, и развитие малого бизнеса сейчас является одной из приоритетных задач российского руководства.

Ключевые слова: малый бизнес, частное финансирование, банковский кредит, микрофинансовая организация, инновации, численность малых предприятий, численность занятых.

Kirill O. Voronin,
Post-graduate student of the Department "Theory of statistics and forecasting" Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
Tel.: (906) 031-75-09
E-mail: statbak@mail.ru

THE DEVELOPMENT OF SMALL-SCALE BUSINESS IN RUSSIA, TYPES OF FUNDING

In Russia small-scale business originated in the end of 1980s during Restructuring. It has been developing as fast as Russian economics. Unlike large industrial companies, which just continued to run business as they used to, small-scale businessmen had to start from scratch or disaffiliate with large organizations. Basically, in 1990-s small-scale business as a financial institute was self-regulated due to its high criminalization and nonpayment of tax.

For a period of only 25 years small-scale business has improved much and now provides well-being to the country. The improvement happened due to the following factors:

- propitious economic and political climate of the country against the background of global economy and the years of restricting
- important and useful measures for economic development were taken
- important and useful measures for development of small-scale enterprises were taken

The development of this new financial institute is quite fast, but history has other examples of such phenomenon. In the 21st century Russian Federation adopted experience of advanced countries and imposed it on its historic experience. However, we can't say that small-scale business is on its top of development in our country. Nowadays development of small-scale business is one of the priorities of the Russian government.

Keywords: small-scale business, private funding, bank loan, microfinance organization, innovation, the number of small-scale businesses, the number of employees.

1. Введение

Так как малый бизнес охватывает в той или иной степени все сферы экономической деятельности, рассмотрим степень освоения им этих экономических ниш. Что такое малый бизнес? В производственных отраслях – это изготовление несерийной и комплектарной продукции. В сфере услуг малый бизнес играет роль локомотива, ведь, практически на каждом рынке оказываемых услуг, небольшие компании имеют преимущество перед крупными предприятиями. Системы, которым подчиняются крупные компании, неспособны учесть все нюансы продукции с индивидуальным подходом к потребителю. За счёт большой выгоды от массового производства или оказания услуг эти организации не углубляются в своей специфике. Тем более все необходимые материалы производит малый бизнес и это выгодно. Это обеспечивает платформу для жизни всем формам коммерческих организаций.

Смотрим с другой стороны. Вновь созданное малое предприятие специализируется на конкретном экономическом благе. Цель любой коммерческой организации помимо получения прибыли – это рост, а соответственно – диверсификация путём выхода на новые ниши. Компания любого масштаба создаёт такое количества блага, сколько позволяет ей этот масштаб. Это означает, что производить много – не значит выгодно, значит эффект масштаба работает не для любой продукции. Малый бизнес – необходимый стратегический инструмент функционирования экономики. Опыт западных стран говорит о том, что эта форма бизнеса имеет преимущество по количеству предприятий и производит в среднем две трети в национальном продукте государства. Здесь сосредоточен наиболее важный для прямого развития экономики и государства сектор: инновации. Инновации в различных формах, это и технологические прорывы в производстве, и финансовые инструменты, и организационные, и маркетинговые инновации, и, что более сложно, внедрение этих технологий, то есть преодоление трения покоя. Инновации и являются конечным фактором развития, поэтому возникает две задачи перед руководством страны. Финансирование самих технологических производств и финансирование адаптации полученных результатов к современным экономическим отношениям. Это и включает в себя понятие и обоснованность финансирования малого бизнеса.

2. Проблемы финансирования малого бизнеса

Какой должна быть доля продукции малого бизнеса в национальном продукте? На этот вопрос нет однозначного ответа. Рассмотрим его, исходя из практического опыта развитых стран применительно к российской действительности. Средний показатель для

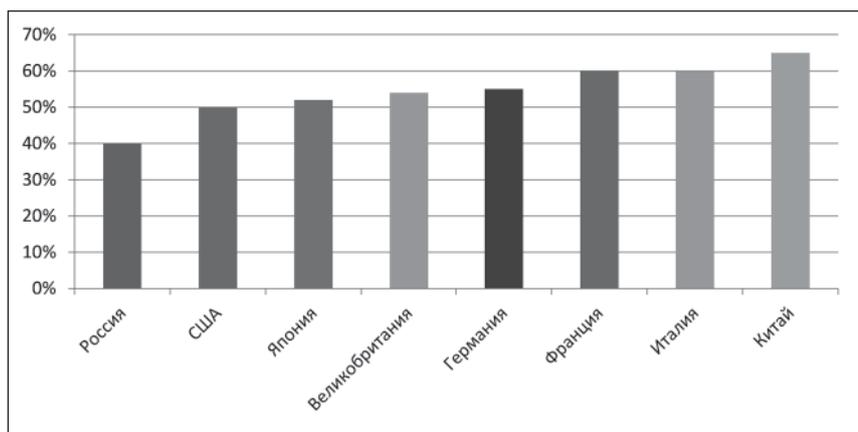


Рис. 1. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП ведущих экономик мира в 2013 году в % к общему объёму ВВП

развитых стран равен 60%. в США, Японии, Великобритании и Германии на малые предприятия приходится 52–55% национального продукта. В Китае 65%. Во Франции и Италии доля малого и среднего бизнеса в ВВП этих стран около 60%. В России на 2014 год это соотношение составляет около 40% от ВВП.

Формулировка «около» означает, что подсчёт приблизительный, так как учитывает теневой сектор. А без его учёта это соотношение равно 20% – процент, который и идёт в сравнение с представленными выше развитыми странами. Та самая российская действительность. В развитых странах доля теневой экономики гораздо ниже.

При этом важно понимать, что само по себе увеличение доли малых предприятий, как цель программ развития экономики, ничего не стоит. Приоритетом выступает качество, мелкосерийная и инновационная направленность деятельности компаний. Поэтому вопрос развития данного сектора экономических отношений заключается в следующих конкретных мерах:

- точечное финансирование малых предприятий;
- снижение налоговой нагрузки для инновационных предприятий;
- снижение прочей финансовой нагрузки для малых предприятий;
- создание практически полезных программ подготовки собственников бизнеса;
- разработка со стороны законодательных и исполнительных орга-

нов системы непрерывного финансирования малых предприятий;

– снижение давления некоторых аспектов российской действительности, таких как бюрократия и коррупция.

Особое внимание обращает на себя не достаточно развитая правовая база, так или иначе касающаяся малого бизнеса, и сопряжённая с этим проблема адаптации и усвояемости собственниками компаний нововведений. Что содержит в себе утверждение, касающееся правовой базы? Постановления, так или иначе затрагивающие малое предпринимательство, содержатся в Гражданском кодексе, Федеральных Законах, Указах различных уровней. 18 июля 2008 года Президент России подписал Указ № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации». Для проведения названной реформы этим же Указом был утверждён новый состав Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства. Изменения в основном подразумевали выход на новый уровень рыночных отношений и соответствие международным стандартам, в частности Евросоюза и СНГ. Прошу заметить, что законодательная база за последние годы стала адаптированной к российской экономике. И сам период адаптации занимает немного времени. Поэтому мы на правильном пути и стремимся к установлению

порядка на всех уровнях экономических отношений.

Малый бизнес не чувствует заботы государства. Это проявляется в недостатке прямого точечного финансирования, отсутствии системы планомерного финансирования, налоговой нагрузке. Собственник считает, что заслужил финансирование на безвозвратной основе, зачастую безосновательно. С другой стороны орган господдержки не видит перспективную и полезную бизнес-идею. Также собственник не чувствует себя защищённым со стороны государства как на юридическом, так и на экономическом уровнях. Здесь существует разрыв между предпринимателями, которые хотят создавать новый продукт и органами господдержки, которые хотят помогать создавать новый продукт. Создание единой системы оценки бизнес-проекта, а также единой системы финансирования, помогло бы решить основную задачу – недопонимание. Налогообложение большинством принимается как негативный аспект ведения бизнеса. Напрямую налоги влияют только на снижение прибыли предприятия. Важно привить каждому собственнику понимание для чего его бизнес подвергается налогам. А прививка у каждого находится внутри, до данного понимания нужно дойти самому, в этом плане и государство и сама сфера деловых отношений способствует тому. Однако для начинающих предпринимателей налоговое бремя может стать губительным, ибо первые месяцы компания работает в убыток. Эта проблема решается введением налоговых каникул, что практикуется во многих странах.

Как относятся к малому бизнесу инвесторы? Инвесторы инновационных проектов испытывают нехватку перспективных партнёров. Частные инвесторы ищут мега перспективный проект, который принесёт 5000% прибыли, ещё и с невысоким риском. Нет, скорее, это декларативное предубеждение. Инвесторы ищут грамотных деловых партнёров, в первую очередь. У инвестиционного фонда, как фирмы, цель – получение прибыли, и, тем не менее,

оценка собственника первична. В этом и заключается недопонимание собственника и инвестора.

И, наконец, банки и МФО. Банк и микрофинансовая организация – те же самые инвесторы, условия финансирования которых, отличаются большей системностью процесса оценки и получения финансирования. Взгляд банка направлен больше к ежемесячному возврату долга заёмщика, а не к далёкой перспективе. В настоящее время банки и МФО кредитуют уже действующий бизнес, при этом сфера деятельности заёмщика почти не ограничена. На развитие открывающихся или возрождающихся фирм займы и кредиты пока не выдаются.

Таким образом, в вопросе недостатка финансирования, главным образом, лежит недоверие и недопонимание между институтами экономических отношений.

Также среди факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса, стоит выделить неготовность большого количества собственников перспективных компаний воплотить свои проекты в реальность. Не все готовы заниматься бизнесом ввиду особенностей ведения бизнеса в России и даже своих внутренних качеств. Про экономическую и политическую среду мы уже говорили, теперь затронем психологию. Российский менталитет за последние столетия выработался отнюдь не предпринимательский. Наш народ больше тяготеет к исполнению, нежели к самоорганизации. Чтобы преодолеть данный барьер необходимо просто учиться и развиваться, что мы также с успехом делаем семимильными шагами.

Вернёмся к вопросу недостатка финансирования, что мешает? Мы уже выделили три основных потока финансирования, это: поддержка государственных органов и фондов предпринимательства, банковское кредитование и частное инвестирование. Для каждого из этих потоков стоп-фактором будет являться серая деятельность объекта финансирования. Не просто нарастить обороты, когда достаточно большая часть их уходит государству. Собственники бизнеса всячески пытаются скрыть

свои поступления, например, расчитываются с контрагентами наличными деньгами. Факт сокрытия доходов вызывает, как минимум, подозрение со стороны потенциального источника финансов. Соответственно, если говорить о «чёрном налё», то создаётся недоверие, если не говорить, то бизнес слаб. Решение этой проблемы уже было описано выше.

3. Сравнение трёх видов финансирования

Разберём механизм каждого из видов финансирования. В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства» в Российской Федерации №209-ФЗ от 27 июля 2007 г. в субъектах Российской Федерации мероприятия по государственной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства реализуются в рамках программ государственной поддержки МСП. Основные формы поддержки включают:

- финансовую;
- имущественную;
- информационную поддержку МСП;
- поддержку внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества МСП;
- меры по защите прав и законных интересов МСП при осуществлении государственного контроля (надзора) за их деятельностью;
- создание механизма участия МСП в поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд;
- создание и развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров МСП, начинающих предпринимателей и государственных служащих, отвечающих за поддержку, развитие и регулирование деятельности МСП;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки МСП на федеральном и региональных уровнях.

Система финансовой поддержки МСП включает комплекс программ по линии министерств и ведомств:

– федеральная финансовая программа поддержки МСП, реализуемая Минэкономразвития России (субсидии регионам на государственную поддержку МСП; создание и развитие инфраструктуры поддержки МСП);

– программа финансовой поддержки МСП, реализуемая ОАО «МСП Банк» (дочернее общество ГК Внешэкономбанк);

– государственная гарантийная поддержка экспортно-ориентированных МСП, реализуемая ОАО «ЭКСПАР» (дочернее общество ГК Внешэкономбанк);

– программа поддержки МСП в агропромышленном комплексе, реализуемая Минсельхозом России;

– программа содействия занятости безработных граждан, реализуемая Минтрудом России;

– комплекс мер, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере, реализуемый Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Поддержка государства, если рассматривать прямое воздействие на сферу бизнеса, осуществляется с помощью предпринимательских фондов. Задача этих фондов состоит, во-первых, в предоставлении частичной компенсации процентов по кредитам, полученным субъектами малого предпринимательства в банковских учреждениях. Во-вторых, предоставлением кредитов для реализации предпринимательских проектов через уполномоченные банки. Либо оба варианта вместе. Также существует особая программа прямого субсидирования субъектов малого предпринимательства в размере до пятисот тысяч рублей. Любая прочая деятельность, сопряжённая с деятельностью государственных фондов в нашей стране, является незаконной. Это касается любых дополнительных взносов собственника бизнеса в сторону фонда. Этим могут заниматься и занимаются частные фонды и консалтинговые компании, не имеющие главной задачей развитие предпринимательства. Поэтому данные сферы поддержки не

рассматриваем. Мотивом данного субъекта финансирования является само развитие малого бизнеса и рыночных отношений, а не получение прибыли. В большинстве субъектов Российской Федерации региональным правительством учреждены некоммерческие фонды. В московском регионе создан Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы в 2006 году и Московский областной фонд развития малого и среднего предпринимательства в 2000 году. Также функционирует большое количество некоммерческих фондов при поддержке различных муниципальных и региональных органов. Развитие своё подобные организации получили во второй половине 1990-х – в первой половине 2000-х годах, и в то время имели подавляющее преимущество в сфере финансирования малых предприятий. Характерной чертой взаимодействия этих экономических институтов является полная открытость и защищённость. Однако вместе с тем вырастает степень ответственности предпринимателей. Данный вид поддержки малого бизнеса развивается и сейчас, но его резво обогнал банковский заём.

Во второй половине 2000-х годов достойную конкуренцию государственной поддержке составили займы от микрофинансовых организаций и кредиты банков. Первыми на рынок беззалоговых займов вышли МФО с небольшими объёмами ссуд, затем крупнейшие банки страны, капитал которых в конечном итоге принадлежал государству. Первые кредитные сделки заключались с предоставлением большого количества документов и справок. С постепенным развитием этого вида деятельности и появлением на рынке частных банков процедура стала упрощаться, что привело к появлению «кредитных фабрик» во второй половине 2000-х годов. Сейчас получить банковский беззалоговый кредит может компания, без собственного капитала и с минимальным оборотом. На любые цели, почти все виды деятельности бизнеса. Банковское кредитование на данном этапе развития экономики получило подавляющее преимуще-

ство по объёму финансирования малого бизнеса. И темпы развития не замедляются, системы оценки заемщика прогрессируют.

Первые «кредитные фабрики» получили своё развитие именно в государственных банках. Означает ли это, что развитие кредитования малого бизнеса и здесь является заслугой государства? Несомненно, можно. Система, построенная на превалировании государственных банков в экономике, сама обеспечила толчок к развитию «кредитных фабрик». То есть прямого указания от президента выдать кредиты всем кто подходит по минимальным требованиям не было. Ведь параллельно «кредитная фабрика» появилась в крупных частных банках, таких как Альфа-Банк и Номос-Банк.

Основным прямым стоп-фактором для получения кредита малому предприятию является отсутствие залогового обеспечения. В этом состоит сложность оценки бизнеса банком, высокие требования к финансовым показателям. Банку ведь главное быть уверенным, что собственник сможет платить по своим обязательствам. С другой стороны, зачем кредит организа-

ции, у которой есть собственные активы? Тут также имеет место быть своевременное пополнение оборотных средств, на которое банки всё охотнее выдают кредит. Но мы ориентируемся в вопросе кредитования именно на инвестиционные кредиты. Логика банка подсказывает: если кредит инвестиционный – предоставляйте в залог активы. Если оборотный: предоставьте документы с контрагентами, и мы выдадим транш, для этого нужно иметь финансовые показатели соизмеримые с размером транша. А инвестиционный кредит без залога: высокий риск, высокий процент. Такой кредит колеблется между кредитом на старт-ап и оборотным. Его доля на рынке банковского кредитования постоянно снижается на фоне оборотных кредитов. Что касается роста в абсолютном выражении, он существует, но невелик. Растёт портфель инвестиционных кредитов в основном за счёт выхода на этот сектор рынка новых банков. А не так быстро растёт ввиду событий 2008 года в экономике, перенасыщения рынка в 2011–2012 годах политических событий 2014 года, последствий этих явлений.

Таблица 1

Кредитный портфель предприятий малого и среднего бизнеса в млн. руб.

Место	Банк	Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным МСБ (млн. руб.)		
		на 01.01.2014	на 01.07.2013	на 01.01.2013
1	Сбербанк России	1 420 487	1 354 587	1 188 234
2	Россельхозбанк	572 005	577 948	557 001
3	ВТБ 24	166 795	152 413	124 124
4	Промсвязьбанк	119 027	115 002	101 471
5	УРАЛСИБ	75 776	84 815	81 775
6	МИнБ	82 712	72 069	70 808
7	Банк Возрождение	69 180	69 850	69 029
8	НОМОС-Банк	51 827	45 104	38 502
9	Транскапиталбанк	32 154	36 894	35 318
10	Инвестторгбанк	39 620	34 547	34 048
11	Банк Москвы	46 305	34 135	28 353
12	Банк Интеза	35 005	33 663	33 815
13	Юниаструм Банк	25 139	32 253	34 162
14	АК БАРС БАНК	31 784	29 015	26 791
15	Райффайзенбанк	31 067	28 747	23 120
16	Центр-инвест	28 439	25 736	20 898
17	СКБ-банк	21 893	25 443	23 331
18	Банк Санкт-Петербург	34 745	22 801	14 357
19	ЛЮКО-Банк	22 085	22 228	19 636
20	Татфондбанк	21 195	16 498	13 600

Эта неуверенность создаёт ещё один до сих пор открытый вопрос. Банковские программы не охватывают нишу кредитования стартапов. Отдельные микрофинансовые организации выдают такого рода займы, но это мизерный процент по сравнению с объёмами рынка. Продукт, направленный на классический старт-ап, очень сложный, он требует индивидуального подхода и оценки заёмщика. Что уже не соответствует определению «кредитной фабрики». Поэтому такого продукта на данный момент нет. Решение данного вопроса возможно при следующем условии. Это высокая процентная ставка по сравнению со ставкой по действующему бизнесу. Она будет иметь смысл только при снижении средней ставки по рынку. Ибо космическая ставка обеспечит непосильный объём просроченной задолженности. А нынешние условия кредитования в России больше сравнимы с уровнем развивающихся стран. Средняя процентная ставка по беззалоговому кредиту на бизнес оставляет 20% годовых. Многие предприниматели не обращаются за банковским кредитом только потому, что по их подсчётам, капитал, который они отобьют в результате, не покроет проценты, выплаченные за пользование кредитом. Процентную ставку по кредиту диктует современная экономико-политическая ситуация. За счёт высокой переплаты у банка формируется портфель просроченной задолженности, что создаёт негативный фон на рынке. Мы возвращаемся к замкнутому кругу. И только стабилизация рынка может поднять кредитную политику на качественно новый уровень. На нём будет иметь место предоставление финансирования стартапам.

И, наконец, рассмотрим самый щепетильный способ финансирования. Предприниматели, вид деятельности которых носит инновационный характер или подразумевает получение сверхприбыли, находятся под пристальным вниманием коммерческих инвесторов. Этот вид финансирования в настоящее время развито в наименьшей степени в нашей стране. Он предусматривает индивидуальный подход к каждому

соискателю. Однако активно развиваются как инвестиционные фонды, так и прочие институты, задействованные в данной сфере, которые формируют системность финансирования. Характерными особенностями этой сферы является:

- ориентация на старт-ап, то есть новый или возрождающийся бизнес;

- высокая доходность на выходе;
- зачастую относительно большой срок окупаемости.

Проблемой недофинансирования здесь является низкая грамотность собственников в договорном и экономическом смысле. Предприятие, обратившееся к инвестору, ориентировано на своей технологии больше чем на выгоде и дальнейшем развитии. Инвестор хочет видеть, прежде всего, делового партнёра от этой организации, ведь коммерческий успех только на 10% зависит от идеи и технологии. Основой для принятия положительного решения в этом виде финансирования является правильный бизнес-план. Зачастую бизнес-план опирается на идею больше чем на экономические реалии, либо вообще написан другим – студентом пятого курса. Такого быть не должно, инвестор на то и имеет капитал, что разбрасываться им не станет.

4. Заключение

Развивая систему поддержки малого предпринимательства, российские органы власти используют опыт развитых стран, которые прошли естественный экономический путь. Поднять на высокий уровень такой важный институт рыночных отношений, как малый и средний бизнес – задача не из лёгких. Благо, в настоящее время этому уделяется большое внимание. Одним из путей решения данной проблемы – интеграция мер поддержки и источников финансирования в гибкую систему, адаптированную под современные условия в мировом и российском сообществе. Некоммерческие фонды и банки постепенно создают и улучшают такую систему, что же касается коммерческого инвестирования, то это самый слабый источник финансов в данный момент. Органам

власти следует создать благоприятные условия и для этих отношений, ведь именно здесь сосредоточены основные инновационные проекты. Предприятия, являющиеся субъектами финансирования этих трёх источников, отличаются направленностью и конечными целями. Поэтому всех под одну гребёнку тоже грести нельзя. Кроме того, оценка реальной пользы мер поддержки значительно искажена, что обуславливается переплетением существующих способов финансирования и неопределённости результатов.

Развитое малое предпринимательство в России обеспечит благоприятный экономико-социальный фон нашей страны. Государственные органы ставят перед собой первоочередную задачу укрепления рыночных отношений посредством совершенствования национальной ресурсной и методологической базы ведения бизнеса. Это и содержит в себе развитие малого предпринимательства как высоко конкурентной среды.

Литература

1. Клочкова Е.Н., Леднева О.В. Состояние и перспективы развития малого бизнеса в России. Современные тенденции развития экономики, управления и права: сборник материалов ежегодной международной научной конференции, 26–28 декабря 2012 г., г. Санкт-Петербург [электронный ресурс] / под ред. Т.В. Састамойнен. – Электрон. Киров: МЦНИП, 2012 г.
2. Федеральный Закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007г.
3. Федеральный Закон № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26 декабря 2008 г.
4. <http://bankir.ru> – официальный сайт агентства «Bankir.ru».
5. <http://raexpert.ru> – исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» «Кредитование малого и среднего бизнеса в России: время кредитных фабрик».

6. <http://cbr.ru/> – официальный сайт Банка России.

7. <http://ria.ru/economy> – РИА Новости.

8. <http://banki.ru> – официальный сайт агентства Банки.ру.

9. <http://mosgarantfund.ru> – официальный сайт Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы.

10. <http://fpmo.ru> – официальный сайт Московского областного фонда развития малого и среднего предпринимательства.

11. <http://www.gks.ru> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

12. <http://rscme.ru> – официальный сайт некоммерческой организации «Ресурсный центр малого предпринимательства».

13. Аналитические материалы XIII Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий «Инструменты поддержки и защиты малого и среднего бизнеса в условиях глобаль-

ных рынков», 14 мая 2013 г., ВВЦ, Москва.

References

1. Klochkova E.N., Ledneva O.V. Status and prospects of development of small business in Russia. Modern trends in economics, management and law: proceedings of the annual International Conference, 26–28 December 2012., St. Petersburg [electronic resource] / ed. T.V. Sastamoynen. – Electron. Kirov: MTSNIP, 2012

2. Federal Law № 209-FZ “On the development of small and medium-sized enterprises in the Russian Federation” dated 24.07.2007.

3. Federal Law № 294-FZ “On the Protection of Rights of Legal Entities and Individual Entrepreneurs in the exercise of state control (supervision) and municipal control” of December 26, 2008

4. <http://bankir.ru> – the official website of «Bankir.ru».

5. <http://raexpert.ru> – the study of the rating agency “Expert RA” “Lend-

ing to small and medium-sized businesses in Russia: Total credit factories”.

6. <http://cbr.ru/> – the official website of the Bank of Russia.

7. <http://ria.ru/economy> – РИА Новости.

8. <http://banki.ru> – the official website of the Banki.ru.

9. <http://mosgarantfund.ru> – the official website of the Foundation to promote lending to small business in Moscow.

10. <http://fpmo.ru> – the official website of the Moscow Regional Development Fund for small and medium-sized businesses.

11. <http://www.gks.ru> – the official site of the Federal Service of State Statistics.

12. <http://rscme.ru> – the official website of the nonprofit organization “SME Resource Center.”

13. Analytical Materials XIII All-Russian conference of representatives of small and medium-sized enterprises “Tools to support and protect small and medium-sized businesses in the context of global markets”, May 14, 2013, VVC, Moscow.