

Информация для цитирования:

Ершова И. В., Тарасенко О. А. Малое и среднее предпринимательство: трансформация российской системы кредитования и микрофинансирования // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2018. Вып. 39. С. 99–124. DOI: 10.17072/1995-4190-2018-39-99-124.

Ershova I. V., Tarasenko O. A. Maloe i srednee predprinimatel'stvo : transformatsiya rossiyskoy sistemy kreditovaniya i mikrofinansirovaniya [Small and Medium-Sized Enterprises: Transformation of the Russian Crediting and Microfinancing System]. Vestnik Permskogo Universiteta. Juridicheskie Nauki – Perm University Herald. Juridical Sciences. 2018. Issue 39. Pp. 99–124. (In Russ.). DOI: 10.17072/1995-4190-2018-39-99-124.

УДК 338

DOI: 10.17072/1995-4190-2018-39-99-124

**МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:
ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ
КРЕДИТОВАНИЯ И МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ**

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-03-00583 «Правовой бизнес-навигатор по малому и среднему предпринимательству»

И. В. Ершова

Доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой предпринимательского и корпоративного права Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА) 123995, Россия, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, 9
ORCID: 0000-0002-3327-6201
ResearcherID: F-9688-2017
E-mail: inna.ershova@mail.ru

О. А. Тарасенко

Доктор юридических наук, профессор кафедры предпринимательского и корпоративного права Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА) 123995, Россия, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, 9
ORCID: 0000-0002-5699-1208
ResearcherID: V-5698-2017
E-mail: olga201175@gmail.com

Введение: в настоящей статье представлены результаты анализа истории мелкого предпринимательства России и проблемы современного состояния правового регулирования в сфере малого и среднего бизнеса; исследованы вопросы, связанные с современными возможностями и условиями предоставления национальными кредитными институтами денежных средств субъектам малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). **Цель:** построение перспективного правового и пруденциального контура кредитных институтов и повышение защиты интересов субъектов малого и среднего предпринимательства как стороны кредитного договора (договора займа). **Методы:** совокупность ряда методов научного познания, среди которых в качестве основных можно выделить такие методы, как метод анализа, синтеза, обобщения, индукции и дедукции, классификации, интерпретации, исторический, сравнительный, компаративистский, статистический, социологический метод. **Результаты:** по итогам проведенного исследования авторами в контексте повышения доступности кредитных ресурсов для субъектов МСП внесены предложения по совершенствованию структуры российской банковской системы в целом, а также правового статуса ее нового субъекта – банка с базовой лицензией; внесены предложения по совершенствованию условий предоставления заемных средств субъектам МСП формальными субъектами банковской системы, а также микрофинансовыми организациями и кредитными кооперативами в аспекте конвергенции их регулирования с кредитными организациями и снижения возможностей регуляторного арбитража. **Выводы:** институциональная система кредитования МСП находится в состоянии трансформации, требуются разработка правового контура микрофинансового и кооперативного банка, а также обновление правового статуса небанковских депозитно-кредитных организаций.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; кредитование; микрофинансирование; банк с универсальной лицензией; банк с базовой лицензией; микрофинансовая организация; кредитный кооператив; условия кредитного договора; максимальный размер риска на одного заемщика

**Information for citation:**

Ershova I. V., Tarasenko O. A. Maloe i srednee predprinimatel'stvo : transformatsiya rossiyskoy sistemy kreditovaniya i mikrofinansirovaniya [Small and Medium-Sized Enterprises: Transformation of the Russian Crediting and Microfinancing System]. Vestnik Permskogo Universiteta. Juridicheskie Nauki – Perm University Herald. Juridical Sciences. 2018. Issue 39. Pp. 99–124. (In Russ.). DOI: 10.17072/1995-4190-2018-39-99-124.

UDC 338

DOI: 10.17072/1995-4190-2018-39-99-124

**SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES:
TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN CREDITING
AND MICROFINANCING SYSTEM**

The research was conducted with financial support from the Russian Foundation for Basic Research, as part of scientific project No. 17-03-00583 “Legal Business Navigator on Small and Medium-Sized Enterprises”

I. V. Ershova

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
9, Sadovaya-Kudrinskaya st., Moscow, 123995, Russia
ORCID: 0000-0002-3327-6201
ResearcherID: F-9688-2017
E-mail: inna.ershova@mail.ru

O. A. Tarasenko

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
9, Sadovaya-Kudrinskaya st., Moscow, 123995, Russia
ORCID: 0000-0002-5699-1208
ResearcherID: V-5698-2017
E-mail: olga201175@gmail.com

Introduction: the article covers the results of Russia's small business history analysis and the problems concerning the current status of legal regulation in the small and medium business sector; the research was performed on the issues associated with the modern opportunities and conditions of providing small and medium-sized enterprises (hereinafter referred to as SMEs) with financial resources by the national credit institutions. **Purpose:** to build an advanced legal and prudential contour of credit institutions, and improve the protection of SMEs as parties to a credit contract (loan agreement). **Methods:** the methodological framework of the research is based on a set of scientific cognition methods, with the following principal ones – analysis, synthesis, generalization, induction and deduction, classification, interpretation, as well as historical, comparative, statistical, sociological methods. **Results:** following the results of the research performed by the authors in the context of increasing the affordability of credit resources for SMEs, some proposals have been made for improving the whole structure of the Russian banking system, as well as the legal status of its new subject – the bank holding a basic license; besides, some proposals have been put forward for improving the conditions for granting loans to SMEs by formal subjects of the banking system, and by microfinance organizations and credit cooperative unions in respect of their regulation convergence with credit organizations and reduction of the possibilities for regulatory arbitration. **Conclusions:** the institutional system of granting loans to SMEs is undergoing transformation, the development of the legal contour of the microfinance and cooperative bank is required, as well as the renovation of the legal status of non-bank depository-credit organizations.

Keywords: small and medium-sized enterprises; small business; crediting; lending; microfinancing; bank with a universal license; bank with a basic license; microfinance organization; credit cooperative union; terms of a credit agreement; maximum level of exposure per borrower



**SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES:
TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN CREDITING
AND MICROFINANCING SYSTEM**

The research was conducted with financial support from the Russian Foundation for Basic Research, as part of scientific project No. 17-03-00583 "Legal Business Navigator on Small and Medium-Sized Enterprises"

I. V. Ershova

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
9, Sadovaya-Kudrinskaya st., Moscow, 123995, Russia
ORCID: 0000-0002-3327-6201
ResearcherID: F-9688-2017
E-mail: inna.ershova@mail.ru

O. A. Tarasenko

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
9, Sadovaya-Kudrinskaya st., Moscow, 123995, Russia
ORCID: 0000-0002-5699-1208
ResearcherID: V-5698-2017
E-mail: olga201175@gmail.com

Introduction: the article covers the results of Russia's small business history analysis and the problems concerning the current status of legal regulation in the small and medium business sector; the research was performed on the issues associated with the modern opportunities and conditions of providing small and medium-sized enterprises (hereinafter referred to as SMEs) with financial resources by the national credit institutions. **Purpose:** to build an advanced legal and prudential contour of credit institutions, and improve the protection of SMEs as parties to a credit contract (loan agreement). **Methods:** the methodological framework of the research is based on a set of scientific cognition methods, with the following principal ones – analysis, synthesis, generalization, induction and deduction, classification, interpretation, as well as historical, comparative, statistical, sociological methods. **Results:** following the results of the research performed by the authors in the context of increasing the affordability of credit resources for SMEs, some proposals have been made for improving the whole structure of the Russian banking system, as well as the legal status of its new subject – the bank holding a basic license; besides, some proposals have been put forward for improving the conditions for granting loans to SMEs by formal subjects of the banking system, and by microfinance organizations and credit cooperative unions in respect of their regulation convergence with credit organizations and reduction of the possibilities for regulatory arbitration. **Conclusions:** the institutional system of granting loans to SMEs is undergoing transformation, the development of the legal contour of the microfinance and cooperative bank is required, as well as the renovation of the legal status of non-bank depository-credit organizations.

Keywords: small and medium-sized enterprises; small business; crediting; lending; microfinancing; bank with a universal license; bank with a basic license; microfinance organization; credit cooperative union; terms of a credit agreement; maximum level of exposure per borrower

Введение

Малое и среднее предпринимательство относится к такому многоаспектному явлению, которое способно оказать влияние на все сферы жизни общества. В условиях рыночной экономики состояние малого и среднего бизнеса приобретает особое значение, поскольку данный фактор является ключевым условием развития конкуренции. Малый бизнес играет ведущую роль в создании рабочих мест, доказательства чего еще в 1979 году привел в своем нашумевшем докладе «Процесс создания рабочих мест» (The Job Creation Process) профессор Дэвид Л. Бёрч [20]. Вместе с тем, как показывают эмпирические исследования, созданные рабочие места на малых предприятиях весьма краткосрочны и быстро высвобождаются, «уровень выживания для новых и существующих произ-

водственных рабочих мест резко возрастает с размером работодателя» [22, p. 297].

Малый бизнес – основное пристанище для молодежного и женского предпринимательства. Так, по данным, обнародованным экономистом Майклом Дж. МакМанусом в докладе «Право собственности на женский бизнес: Данные опроса владельцев бизнеса за 2012 год», из общего числа предприятий (9878397), принадлежащих женщинам, почти все (9877577, т. е. 99,9 %) являются субъектами малого предпринимательства. На них занято более 8 млн работников. Компании, принадлежащие женщинам, предоставляют зарплату сотрудникам на сумму более 264 млрд дол. США и вносят 1,4 трлн дол. в национальную экономику США [27, с. 2]. По заявлению основанной в 1975 году Национальной ассоциации женщин-предприниматель-

Information in Russian

**МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:
ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ
КРЕДИТОВАНИЯ И МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ**

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-03-00583 «Правовой бизнес-навигатор по малому и среднему предпринимательству»

И. В. Ершова

Доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой предпринимательского и корпоративного права Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА) 123995, Россия, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, 9
ORCID: 0000-0002-3327-6201
ResearcherID: F-9688-2017
E-mail: inna.ershova@mail.ru

О. А. Тарасенко

Доктор юридических наук, профессор кафедры предпринимательского и корпоративного права Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА) 123995, Россия, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, 9
ORCID: 0000-0002-5699-1208
ResearcherID: V-5698-2017
E-mail: olga201175@gmail.com

Введение: в настоящей статье представлены результаты анализа истории мелкого предпринимательства России и проблемы современного состояния правового регулирования в сфере малого и среднего бизнеса; исследованы вопросы, связанные с современными возможностями и условиями предоставления национальными кредитными институтами денежных средств субъектам малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). **Цель:** построение перспективного правового и пруденциального контура кредитных институтов и повышение защиты интересов субъектов малого и среднего предпринимательства как стороны кредитного договора (договора займа). **Методы:** совокупность ряда методов научного познания, среди которых в качестве основных можно выделить такие методы, как метод анализа, синтеза, обобщения, индукции и дедукции, классификации, интерпретации, исторический, сравнительный, компаративистский, статистический, социологический метод. **Результаты:** по итогам проведенного исследования авторами в контексте повышения доступности кредитных ресурсов для субъектов МСП внесены предложения по совершенствованию структуры российской банковской системы в целом, а также правового статуса ее нового субъекта – банка с базовой лицензией; внесены предложения по совершенствованию условий предоставления заемных средств субъектам МСП формальными субъектами банковской системы, а также микрофинансовыми организациями и кредитными кооперативами в аспекте конвергенции их регулирования с кредитными организациями и снижения возможностей регуляторного арбитража. **Выводы:** институциональная система кредитования МСП находится в состоянии трансформации, требуются разработка правового контура микрофинансового и кооперативного банка, а также обновление правового статуса небанковских депозитно-кредитных организаций.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; кредитование; микрофинансирование; банк с универсальной лицензией; банк с базовой лицензией; микрофинансовая организация; кредитный кооператив; условия кредитного договора; максимальный размер риска на одного заемщика

Introduction

Small and medium-sized enterprises are a multi-aspect phenomenon, which is capable of influencing all the spheres of life of the society. In the conditions of the market economy, the situation with the small and medium business sector is of a particular importance as this factor is a key condition for promoting competition. Small business plays a leading role in job creation, which was proved as early as in 1979 by Professor Birch L. David in his sensational report *The Job Creation Process* [20]. However, as empiric researches show, jobs created by small enterprises do not last for long and quickly get vacant, “the survival rate for the new and existing jobs

rises significantly proportionally to the employer's size” [22, p. 297].

Small business is the main shelter for the youth and women's entrepreneurship. For example, according to the data published by economist Michael J. McManus in his work *Women's Business Ownership: Data from the 2012 Survey of Business Owners*, out of the total number of the companies owned by women (9,878,397) nearly all (9,877,577, i. e. 99.9 %) are small business enterprises. More than 8 million people are employed by them. The companies owned by women pay salaries for the total sum of more than 264 billion USD and bring 1.4 trillion USD in the national economy of the USA [27, p. 2]. The National Association of Women

США (NAWBO)¹, объединяющей более 10,1 млн членов, принадлежащий женщинам бизнес представляет наиболее быстро растущий сегмент американской экономики.

С позиции психологического здоровья нации именно в сфере малого и среднего предпринимательства формируется и развивается слой социально активных людей, способных в будущем стать «драйверами» отечественной экономики и стратегическими собственниками. Согласимся с мнением Администратора SBA L. McMahon: «Владение бизнесом – один из самых эффективных способов обеспечения финансового будущего для себя, обеспечения наших семей, выполнения наших обязательств перед нашими сообществами и стимулирования экономического роста страны» [26].

Признание достоинств малого и среднего предпринимательства и необходимости его развития в России привели в последние годы к формированию соответствующей системы правового обеспечения, принятию государственных программных документов, созданию специальных институтов развития. Однако предпринятые меры не привели к решению поставленных задач – практика выявляет значительные проблемы в сфере малого и среднего бизнеса. В этой связи важным представляется, отталкиваясь от результатов истории малого предпринимательства России, на основе анализа современной системы правового обеспечения малого и среднего бизнеса и практики его применения, изучения правовых механизмов финансирования малых и средних предприятий, предложить оптимальные подходы к формированию наиболее востребованных форм поддержки МСП – кредитования и микрофинансирования.

Малое и среднее предпринимательство: уроки истории

Стремление к предпринимательской инициативе органично природе человека, но культура и этика предпринимательства, система ценностей и приоритетов формируются в обществе десятилетиями и даже столетиями.

Экскурс в историю «малого» предпринимательства дореволюционной России позволяет прийти к выводам, актуальность которых не утрачивается и сегодня: поскольку мелкое (ныне – малое) предпринимательство никогда не было основой экономики России, оно может развиваться либо при поддержке государства, либо, по меньшей мере, при его благосклонном отношении. Второй, на практике – превалирующий, подход был выражен П. А. Столыпиным:

«Пусть каждый устраивается по-своему, и только тогда мы действительно поможем населению» [16, с. 103].

К значимым для проблематики нашего исследования урокам истории представляется возможным отнести следующее: малое предпринимательство всегда находилось «на вторых ролях» при выстраивании как государственной бюджетной политики, так и кредитной политики банков, вследствие чего:

– финансовая поддержка государством мелкого бизнеса в форме предоставления субсидий была незначительной [13, с. 287];

– основное внимание банки уделяли кредитованию крупного бизнеса, несмотря на последовательный рост к началу XX в. интереса кредитных учреждений к мелкому предпринимательству [12, с. 23–24];

– сосредоточение крупных банков в Москве и Санкт-Петербурге и неразвитость банковской системы на местах приводили к необходимости дифференциации форм кредитования мелких предпринимателей: задействованности раннекапиталистических кредитных учреждений (банкирские дома), а также сети небанковских кредитных организаций – кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, ссудосберегательных товариществ, земских касс мелкого кредита, число которых стабильно возрастало [2, с. 19–24; 4, с. 175; 18, с. 161].

Малое и среднее предпринимательство: правовое оформление

Современное правовое обеспечение малого предпринимательства стало складываться в России на рубеже 80–90 гг. XX в. и связано с кардинальными изменениями во всех ипостасях жизни общества.

В настоящее время системообразующим актом, определяющим основы функционирования малого и среднего бизнеса в России, является Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»² (далее – Закон о МСП), принятый с учетом рекомендаций Европейской комиссии от 6 мая 2003 г. для определения микро-, малых и средних предприятий 2003-361-ЕС. Это, «безусловно, имело значение, учитывая желание России вступить в ВТО», – справедливо указывает Т. М. Звездина [5, с. 48].

Однако, несмотря на то, что при разработке Закона о МСП были учтены более чем пятнадцать

² О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 31, ст. 4006.

Business Owners (NAWBO¹, est. in 1975), consisting of more than 10.1 million members, reported that business owned by women is the fastest growing segment of the American economy.

In terms of the psychological health of the nation, it is the small and medium business sector that creates and develops a segment of socially active people who can become the “drivers” of the national economy and the strategic owners in the future. Let us agree with the opinion of Linda McMahon, the SBA administrator: “Owning a business is one of the most effective ways to secure the financial future for oneself, keeping one’s family, meeting our commitments to our communities and stimulating the country’s economic growth” [26].

In recent years, recognizing the advantages of small and medium-sized enterprises and the necessity to develop this sector in Russia has resulted in developing the corresponding legal environment, in adopting the state program documents and in creating special development institutions. However, the measures taken did not lead to completing the tasks set – the practice discovers significant issues in the small and medium business sphere. For this reason, we deem it important to propose optimal approaches to developing the most desirable forms of supporting small and medium-sized enterprises (SMEs) – credit granting and microfinancing, based on the analysis of the modern system of the SMEs legal regulation and practice of its application, on researching the legal mechanisms of financing SMEs.

Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons of History

Striving for the entrepreneurial initiative is natural for a human, but the culture and the ethics of entrepreneurship, the system of its values and priorities, are formed in the society for dozens of years and even centuries.

An excursus to the history of small business in the pre-revolutionary Russia allows for a conclusion which is also true nowadays: since small business has never acted as the basis of Russia’s economy, it can develop itself either supported by the state or at least favorably treated by it. Another approach, which is prevalent in practice, was described by P. A. Stolypin: “Let everyone get himself established in his own way, this is the only way we can really help the population” [16, p. 103].

The following can be viewed as the lessons of history which are meaningful for the problematics of our research: small business has always been playing a “supporting role” in the process of developing both the state budget policy and the credit policy of banks, and therefore:

– the state financial support for small business by way of subsidizing was insufficient [13, p. 287];

– banks were mainly focused on lending to large businesses in spite of the sequential growth of the credit institutions’ interest for small businesses by the beginning of the 20th century [12, pp. 23–24];

– the concentration of major banks in Moscow and St. Petersburg and underdevelopment of the banking system in the regions led to the necessity to differentiate between the forms of lending to small businessmen: involving the early capitalist credit institutions (banking houses) and a network of non-bank credit organizations – i. e. credit cooperative unions, societies of reciprocal crediting, loan-saving partnerships, territorial funds for small credits, the number of which was stably growing [2, pp. 19–24; 4, p. 175; 18, p. 161].

Small and Medium-Sized Enterprises: Legal Framework

The establishment of the modern small business legal framework started at the late 80s – early 90s of the 20th century and was associated with fundamental changes in all the spheres of the society’s life.

Currently, the systemically important act that defines the fundamentals of SMEs’ functioning in Russia is Federal Law of July 24, 2007, No. 209-FZ “On the Development of Small and Medium-Sized Enterprises in the Russian Federation”² (hereinafter referred to as the SME Law), adopted with due account for the European Committee recommendations 2003-361-EU of May 6, 2003 on defining micro entities, small and medium entities. This “surely was meaningful in view of Russia’s will to enter the WTO” – as T. M. Zvezdina was right to say [5, p. 48].

However, although the SME Law developers took into account more than 15 years of Russia’s

² Federal Law No. 209-FZ “On Small and Medium Enterprises Development in the Russian Federation” of July 24, 2007. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2007. Issue 31. Art. 4006.

¹ URL: <https://www.nawbo.org/> (дата обращения: 16.12.2017).

¹ Available at: <https://www.nawbo.org/> (accessed 16.12.2017).

тилетний российский опыт регулирования соответствующих общественных отношений, а также практика регламентирования Европейского союза, Закон о МСП не стал оплотом правовой стабильности в данной сфере: за немногим более чем десятилетний период в него вносились изменения и дополнения восемнадцатью законодательными актами. Не миновали переменчивой судьбы и основополагающие нормы анализируемого акта – определяющие критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам МСП.

Так, Федеральным законом от 29 июня 2015 г. № 146-ФЗ¹ максимальная суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами МСП, была повышена с 25 % до 49 %. Следствием данного изменения явилось значительное (почти в два раза) увеличение потенциала привлечения в малый и средний бизнес иностранного капитала и средств крупных предприятий. При этом в Законе о МСП был закреплен значительный перечень «инновационных характеристик» деятельности хозяйственных обществ, наличие которых позволяет вообще не учитывать размер доли иностранных инвесторов и крупного бизнеса для получения статуса субъекта малого и среднего предпринимательства.

Федеральным законом от 29 декабря 2015 г. № 408-ФЗ² был качественно изменен финансовый критерий отнесения к малым и средним предприятиям – категория «выручка», ранее применявшаяся для характеристики финансового показателя деятельности субъектов МСП, была заменена на категорию «доход».

Что касается количественной составляющей финансового показателя отнесения к субъектам МСП, то предельные значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий год (без учета НДС) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства в настоящее время закреплены постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265³. До 1 августа 2016 г. предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов МСП определялись

¹ О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации: Федер. закон от 8 июня 2015 г. № 146-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2015. № 24, ст. 3373.

² О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 29 дек. 2015 г. № 408-ФЗ // Там же. 2016. № 1, ч. 1, ст. 28.

³ О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства Рос. Федерации от 4 апр. 2016 г. № 265 // Там же. № 15, ст. 2097.

постановлением Правительства РФ от 13 июля 2015 г. № 702⁴, увеличившим рассматриваемые показатели вдвое против ранее установленных постановлением Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101⁵.

Казалось бы, столь кардинальная понятийно-правовая пертурбация должна была привести к значительному росту числа субъектов МСП. Но этого не произошло – хоть и положительная количественная динамика (табл. 1) является вялотекущей и не демонстрирует резких взлетов.

Таблица 1

Динамика числа субъектов МСП

Категория субъекта МСП	Период		
	на 31.12.2010 ⁶	на 31.12.2015 ⁷	на 10.12.2017 ⁸
Всего субъектов МСП	4 596 927	5 033 569	5 992 385
Субъекты МСП – юридические лица	1 669 439	2 241 650	2 784 005
Субъекты МСП – индивидуальные предприниматели	2 927 488	2 791 919	3 208 380

При этом нужно учитывать, что в условиях изменения «номинала» ряда характеристик понятия субъектов МСП практически вдвое степень валидности результатов простого статистического сравнения весьма низка.

Отметим также, что официальная статистика не обнаруживает позитивных изменений и применительно к другим важнейшим показателям сферы МСП. Так, выявлена негативная динамика числа работников, занятых у работодателей – субъектов МСП. По сравнению с 2010 г.⁹ (19 082 100 чел.) число замещенных рабочих мест субъектов малого и среднего предпринимательства в 2015 г.¹⁰ (18 439 721 чел.) сократилось на 3,37 % и снизилось до 24,0 % от общей чис-

⁴ О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства Рос. Федерации от 13 июля 2015 г. № 702 (утратило силу) // Там же. 2015. № 29, ч. 2, ст. 4500.

⁵ О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства Рос. Федерации от 9 февр. 2013 г. № 101 (утратило силу) // Там же. 2013. № 7, ст. 646.

⁶ URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html (дата обращения: 15.12.2017).

⁷ URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html (дата обращения: 15.12.2017).

⁸ URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 15.12.2017).

⁹ URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html (дата обращения: 15.12.2017).

¹⁰ URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/3-ip.htm (дата обращения: 15.12.2017).

experience of regulating the corresponding public relations, as well as the European Union practice of regulation, the SME Law did not become a citadel of the legal stability in the sphere: during a period of a little over 10 years, eighteen legislative acts introduced changes and amendments into it. Neither avoided the fickle fortune the fundamental norms of the analyzed act (those defining the criteria for the classification of a business entity as the one referring to small or medium businesses).

For example, Federal Law of June 8, 2015, No. 146-FZ¹ increased the ownership ceiling for foreign legal persons and (or) non-SME legal persons from 25 % to 49 %. This change resulted in significant increase (practically two times increase) in the potential of the foreign and large business capital raising. With this, the SME Law enshrined a big list of “innovative characteristics” of business entities’ activities that allowed them to get the status of a small or medium-sized business entity with no account for the share of foreign and large business capital at all.

Federal Law of December 29, 2015, No. 408-FZ² changed the nature of the financial criterion for qualifying a business entity as a small or medium-sized enterprise. The category of “earnings”, used earlier to characterize the financial result of a SME’s activities, was replaced with the “revenue” category.

As for the quantitative component of the financial indicator for qualifying a business entity as a SME, the maximum revenue obtained from the business activities of the preceding year (with VAT excluded) is now determined for each category of SMEs by Regulation of the RF Government of April 4, 2016, No. 265³. Before August 1, 2016, the maximum revenues from sales of goods (works, services) were determined for each category of SMEs by Regulation of the RF Government of July 13, 2015, No. 702⁴, which increased the indicators

¹ Federal Law No. 146-FZ “On Amendments to Chapter 23 of Part Two of the Tax Code of the Russian Federation” of June 8, 2015. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2015. Issue 24. Art. 3373.

² Federal Law No. 146-FZ “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation” of December 29, 2015. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2016. Issue 1. Part 1. Art. 28.

³ Decision of the Government of the Russian Federation No. 265 “On Limit Values of the Income for Each Category of Small and Medium-Sized Businesses Received from the Entrepreneurial Activity” of April 4, 2016. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2016. Issue 15. Art. 2097.

⁴ Decision of the Government of the Russian Federation No. 702 “On the Limit Values of the Proceeds from the Sale of Goods (Works, Services) for Each Category of Small and Medium-Sized Enterprises” of July 13, 2015 (no longer valid). *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2015. Issue 29. Part 2. Art. 4500.

twice as compared to those earlier established by Regulation of the RF Government of February 9, 2013, No. 101⁵.

It seems that such cardinal conceptual and legal perturbation should have led to a significant growth in the number of SMEs. However, this did not happen – although positive, the quantitative dynamics (see Table 1) is small-scale and does not demonstrate spikes.

Table 1

Dynamics of the number of SMEs

Category of SMEs	Period		
	as of December 31, 2010 ⁶	as of December 31, 2015 ⁷	as of December 31, 2017 ⁸
Total Number of SMEs	4,596,927	5,033,569	5,992,385
SMEs – Legal Persons	1,669,439	2,241,650	2,784,005
SMEs – Individual Proprietors	2,927,488	2,791,919	3,208,380

With this, one needs to keep in mind that in the conditions when the “nominal” of some of the SMEs’ characteristics doubles, the validity of the simple statistic comparison results is quite low.

It is also notable that the official statistics does not demonstrate positive changes in other important indicators of the SME sphere. For example, a negative dynamics was discovered in the number of people employed by SMEs. Compared to the year of 2010⁹ (19,082,100 people), the number of filled jobs at SMEs in 2015¹⁰ (18,439,721 people) reduced by 3.37 % and fell to 24 % of the total number of the employed in the Russian Federation in 2015 (judging from the work force total number

⁵ Decision of the Government of the Russian Federation No. 101 “On the Limit Values of the Proceeds from the Sale of Goods (Works, Services) for Each Category of Small and Medium-Sized Enterprises” of February 9, 2013 (no longer valid). *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2013. Issue 7. Art. 646.

⁶ Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html (accessed 15.12.2017).

⁷ Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html (accessed 15.12.2017).

⁸ Available at: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (accessed 15.12.2017).

⁹ Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html (accessed 15.12.2017).

¹⁰ Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/3-ip.htm (accessed 15.12.2017).

ленности рабочей силы в Российской Федерации (исходя из общей численности рабочей силы в Российской Федерации в 2015 г. – 76,6 млн человек¹). По состоянию на 10 декабря 2017 г. по данным ФНС России² число работников субъектов МСП составило 16 033 816 чел. – т. е. сократилось еще на 13,1 % по сравнению с итоговыми данными 2015 г.

Приведенная статистика еще раз подтверждает наличие неизрасходованных ресурсов малого бизнеса России. Это притом, что опыт зарубежных стран обнаруживает иные результаты.

Во всем мире малые предприятия – подавляющее большинство хозяйствующих субъектов. Согласно докладу «Перспективы конкурентоспособности МСП 2015: связь, конкуренция и изменения для инклюзивного роста» Международного торгового центра (Женева, ИТС) [23], малые предприятия составляют более 95 % всех фирм; на них приходится примерно 50 % ВВП, и они используют 60–70 % глобальной рабочей силы.

Как отмечает помощник администратора Управления международной торговли SBA Питер Дж. Казамиас: «Чтобы оценить потенциал, важно понимать, что малый бизнес – действительно очень большой бизнес. В США 53 % работников заняты малым бизнесом. Эти предприятия создали три из четырех рабочих мест с 1992 года» [21].

Таким образом, на данном этапе можно констатировать печальный результат: в России ожидаемого «мультипликативного эффекта» от изменений категориального аппарата не произошло. Причина недостижения стратегической цели существенного развития МСП видится, в том числе, в непоследовательной российской правовой политике последних лет.

Правовая политика в сфере малого и среднего предпринимательства

Известно, что, помимо Закона о МСП, деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства регулируется целым рядом не всегда скоординированных между собой и с базовым законом нормативных правовых актов [14, с. 191–192, 196–208], внесение изменений в которые порой приводит к нежелательным социально-экономическим эффектам. Так, аудитор Счетной палаты РФ С. А. Агапцов усматривает прямую корреляцию сокращения армии индивидуальных предпринимателей на 6,3 % за

период 2010–2016 гг. с увеличением с 1 января 2013 г. суммы страховых взносов, подлежащих уплате в Пенсионный фонд РФ [1, с. 118].

Не способствует росту числа субъектов малого предпринимательства появление в Налоговом кодексе РФ³ нормы о представлении налоговыми агентами ежеквартального отчета по налогу на доходы физических лиц (п. 2 ст. 230), регламентация требований к работодателям-микропредприятиям новой главой 48.1 Трудового кодекса РФ⁴ и др.

Вместе с тем ряд изменений законодательства 2014–2016 годов был направлен на улучшение режима деятельности субъектов МСП. Речь идет о «налоговых каникулах»⁵ и «надзорных каникулах»⁶, продлении срока действия «малой приватизации»⁷, ужесточении контроля за выполнением требований по привлечению малых предприятий к закупкам товаров, выполнению работ, оказанию услуг для государственных и муниципальных нужд⁸ и др.

Наконец, нельзя не упомянуть о создании специального института – АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МС⁹, ставшего системным интегратором мер поддержки малого и среднего бизнеса¹⁰. Компаративистское исследование институтов государственной поддержки малого и среднего бизнеса России и зарубежных стран позволяет прийти к выводу, что цели создания и функционал Корпорации МСП во многом схожи (аналогичны) с миссией Администрации малого бизнеса США (Small

³ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 32, ст. 3340.

⁴ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 дек. 2001 г. № 197-ФЗ // Там же. 2002. № 1, ч. 1, ст. 3.

⁵ Пункт 4 ст. 346.20 и п. 3 ст. 346.50 Налогового Кодекса РФ, применяющиеся с 1 января 2015 г. до 1 января 2021 г.

⁶ О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: Федер. закон от 26 дек. 2008 г. № 294-ФЗ (ст. 26.1) // Там же. 2008. № 52, ч. 1, ст. 6249.

⁷ Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ: Федер. закон от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ (ч. 3, ст. 10) // Там же. № 30, ч. 1, ст. 3615.

⁸ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федер. закон от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ (ст. 30) // Там же. 2013. № 4, ст. 1652.

⁹ О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства: указ Президента Рос. Федерации от 5 июня 2015 г. № 287 // Там же. 2015. № 23, ст. 3306.

¹⁰ URL: <http://corpmsp.ru/> (дата обращения: 15.12.2017).

in the Russian Federation in 2015 – 76.6 mln people¹). According to the Interregional Inspectorate of the Federal Tax Service of Russia², as of December 10, 2017, the number of SMEs' employees was 16,033,816 people – i. e. reduced by 13.1 % as compared to the summary data of 2015.

The given statistical data once again demonstrates the availability of unused resources of Russia's small business. With this, the experience of other countries shows other results.

In the whole world, small businesses constitute overwhelming majority of economic entities. According to the report “SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth Geneva” by International Trade Centre (Geneva, ITC) [23], small business entities make up more than 95 % of the total number of companies, and account for approximately 50 % of the GDP; they use 60–70 % of the global work force.

As Peter J. Cazamias, associate administrator of the International Trade Administration noted, “To evaluate the potential, it is important to understand that small business is really large. In the USA, 53 % of the employees are involved with the small business. Since 1992, these companies have created the three-fourths of the jobs” [21].

Thus, at this phase a sad conclusion can be announced: in Russia, there was no expected “multiplicative effect” resulting from changes in the conceptual framework. The reason for failure to reach the strategic purpose of the SME significant development appears to be in the incoherent Russian policy of the recent years, among other reasons.

Legal Policy in the Small and Medium Business Sphere

It is known that besides the SME Law, a number of other legal acts regulate the activities of small and medium business entities. These legal acts are not always well-coordinated against each other and against their basic law [14, pp. 191–192, 196–208]. The changes introduced into the latter often lead to the undesirable social and economic effect. For example, auditor of the RF Audit Chamber S. A. Agaptsov finds correlation between reducing the army of businessmen by 6.3 % in 2010–2016 and increasing the pension tax pay-

able to the RF Pension Fund starting from January 1, 2013 [1, p. 118].

The amendment of the RF Tax Code³ with a norm that obliges fiscal agents to submit a quarterly report on the personal income tax (Item 2 of Article 230) does not contribute to the growth of the number of SMEs. Same goes for the regulation of the requirements for micro companies as employers with new Chapter 48.1 of the RF Labor Code⁴, and others.

With this, a number of the legislation changes introduced in 2014–2016 were aimed at improving the regime of SMEs' activity. We are talking about the “tax holiday”⁵ and the “supervisory holiday”⁶, the prolongation of the “small scale privatization” period⁷, reinforcement of control for observing the requirement to involve small business in procurement of goods, performing works, rendering services for the state and municipal needs⁸, and others.

And finally, one should also mention the creation of special institution “Federal Corporation for Small and Medium Enterprises Development” JSC (SME Corporation)⁹, which turned to be a system integrator of the supportive measures for small and medium businesses. The comparative research on state institutions for providing support for small and medium businesses in Russia and abroad allows for a conclusion that the purposes of creation and functions of the *SME Corporation* are very much alike (similar) with the mission of the US *Small Business*

³ Federal Law No. 117-FZ “Tax Code of the Russian Federation”. Part 2 of August 5, 2000. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2000. Issue 32. Art. 3340.

⁴ Federal Law No. 197-FZ “Labor Code of the Russian Federation” of December 30, 2001. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2002. Issue 1. Part 1. Art. 3.

⁵ Item 4 of Article 346.20 and Item 3 of Article 346.50 of the Tax Code of the Russian Federation, in force since January 1, 2015 to January 1, 2021.

⁶ Federal Law No. 294-FZ “On Protection of the Rights of Legal Entities and Individual Entrepreneurs When Implementing the State Control (Supervision) and Municipal Control” of December 26, 2008 (Article 26.1). *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2008. Issue 52. Part 1. Art. 6249.

⁷ Federal Law No. 159-FZ “On the Peculiarities of Alienation of Real Estate Property in the State Ownership of the Subjects of Russian Federation or in Municipal Ownership and Leased by Small and Medium-Sized Business Entities and on Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation” of July 22, 2008 (Part 3 of Article 10). *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2008. Issue 30. Part 1. Art. 3615.

⁸ Federal Law No. 44-FZ “On the Contract System in the Sphere of Procurement of Goods, Works, Services for the State and Municipal Needs” of April 5, 2013. (Article 30). *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2013. Issue 4, Art. 1652.

⁹ Decree of the Russian Federation President No. 287 “On Measures on the Further Development of Small and Medium Businesses” of June 5, 2015. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2015. Issue 23. Art. 3306.

¹ Социально-экономическое положение России за 2016 год (уточненные итоги). М.: Росстат, 2016. С. 211. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/social/Utoch-osn-12-2016.pdf (дата обращения: 15.12.2017).

² URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 15.12.2017).

¹ Social and Economic Situation in Russia in 2016 (updated results). Moscow, Federal State Statistics Service Publ., 2016. P. 211. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/social/Utoch-osn-12-2016.pdf (accessed 15.12.2017). (In Russ.)
² Available at: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (accessed 15.12.2017).

Business Administration – SBA¹), учрежденной в 1953 году одновременно с принятием Конгрессом США первого федерального закона о поддержке малого бизнеса (The Small Business Act of July 30, 1953). Так, основная обязанность SBA – помогать малому бизнесу, оказывать ему поддержку на правительственном уровне, всемерно развивать свободную рыночную экономику. Одна из целей Корпорации МСП – также оказание поддержки субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

И это притом, что правовое положение названных институтов различно. Корпорация МСП – акционерное общество, являющееся, по нашему мнению, юридическим лицом публичного права, обладающим двойственной правовой природой. SBA по своему правовому статусу – федеральное агентство правительства США. Руководителя SBA назначает Президент и утверждает Сенат.

В целом можно сделать вывод о том, что в российском законодательстве сложился специальный правовой режим МСП, характеризующийся совокупностью установленных законом особенностей правового регулирования деятельности малых и средних предприятий. Важно, чтобы находящиеся в арсенале государства средства воздействия способствовали достижению определенных целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства (ст. 6 Закона о МСП), созданию «условий для эффективного функционирования рыночной экономики, решения социальных задач, стоящих перед обществом» [6, с. 10].

Попутно заметим, что в рамках названного специального правового режима нами была выявлена дифференциация на правовой режим деятельности малых предприятий и, соответственно, средних предприятий. Различия – явно не в пользу средних предприятий – приводят к инициированию хозяйствующими субъектами изменения своей категории и, как следствие, к сокращению количества средних предприятий (за период 2010²–2015³ гг. – на 23,9 %) и росту микропредприятий (на 9,4 % за указанный период).

По справедливому выводу аудитора Счетной палаты РФ, «одной из причин роста количества микропредприятий является ликвидация средних предприятий, в том числе путем дробления бизнеса, и их переход в категорию мик-

ропредприятия. Изменение категории субъекта МСП дает определенные преференции при налогообложении и получении государственной поддержки» [1, с. 115]. Однако, по мнению зарубежных исследователей, средние предприятия характеризуются более высокой, нежели малые, производительностью труда [24, р. 212].

В качестве промежуточного итога исследования также выскажем мнение: при определении вектора государственной правовой политики в сфере малого и среднего предпринимательства особое внимание надо уделять обеспечению стабильности условий хозяйствования, позволяющей грамотно выстроить бизнес-политику субъекта МСП.

Самозанятые граждане – новая категория субъектов малого и среднего предпринимательства?

Перманентные изменения законодательства, зачастую в неблагоприятную для малого бизнеса сторону, имеют и другие негативные с позиции публичных интересов последствия – рост объема теневой экономики. В определении масштабов армии самозанятых информация разнится – источники называют 16 млн человек (Минтруд), 25 млн (Росстат), 40 млн (эксперты)⁴. Проанализировав данные статистической отчетности за 2016 год, аудиторы Счетной палаты РФ, обозначив масштаб трудоспособного населения, занятого в теневом секторе экономики, – более 20,5 млн человек, обнародовали вывод: «индивидуальные предприниматели, официально прекратившие деятельность, либо работники, ушедшие из сферы наемного труда, продолжают работать в неформальном секторе экономики» [1, с. 121], при этом большая часть из них является самозанятыми.

В настоящее время легализация самозанятых граждан осуществляется путем их постановки на учет в налоговых органах в порядке, определенном п. 7.3 ст. 83 Налогового кодекса РФ⁵. При этом, согласно п. 70 ст. 217 Налогового кодекса РФ, указанные легализованные лица, не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, получающие выплаты и иные вознаграждения от физических лиц; оказывающие услуги для личных, домашних и (или) иных подобных нужд; не привлекающие наемную рабочую силу, подпадают под так называемые «налоговые каникулы».

Administration – SBA¹ established in 1953 simultaneously with adopting the Small Business Act of July 30, 1953 by the USA Congress. For example, the main duty of the SBA is to help small business, to support it at government level, to develop the free market economy in every possible way. One of the purposes of the SME Corporation is also providing support for SMEs and organizations that make up the infrastructure for supporting SMEs.

With this, the legal status of the mentioned institutions is different. The SME Corporation is a joint stock company which is, in our opinion, a legal person of public law, having a dual legal nature. The SBA is a federal agency of the US Government. The head of the SBA is appointed by the President and approved by the Senate.

Generally, a conclusion can be made that Russia's legislation establishes a special legal regime for SMEs, characterized by a complex of the law-established features of regulating the activities of small and medium business entities. It is important that the control tools of the state could help to achieve the definite aims of the state policy in the sphere of the small and medium business development (Article 6 of the SME Law), to create “the conditions for the effective functioning of the market economy, solving social tasks of the society” [6, p. 10].

As a side note, within the framework of the mentioned legal regime we discovered the differentiation between the legal regime of the small business activities and correspondingly, the legal regime of the medium business activities. The differences, being in the disfavor of medium businesses, lead to business entities' initiating the change of their category, and consequently – to reduction in the number of medium business entities (by 23.9 % in 2010²–2015³) and growth in the number of micro enterprises (by 9.4 % in the mentioned period).

As the auditor of the RF Audit Chamber was right to conclude, “one of the reasons for the growth of the number of micro enterprises is the liquidation of medium business entities, including by way of splitting the business in order to acquire

the status of micro organizations. Changing the category of a SME results in preferences in taxation and getting the support from the state” [1, p. 115]. However, the opinion of foreign researchers is that medium business companies have a higher labor productivity than small business ones [24, p. 212].

As an intermediate conclusion of the research, let us give the following opinion: when defining the vector of the state policy in the sphere of small and medium business, a special attention should be given to providing stability of the business conditions, which would allow SMEs to develop and implement their business policy in the most efficient way.

Freelancers – a New Category for Small and Medium Business?

Permanent changing of the legislation, often with an unfavorable effect for small business, has other negative consequences for public interests, i.e. the growth of the shadow economy. In determining the number of freelancers, the information varies – the sources mention 16 mln people (Ministry of Labor), 25 mln (Federal Service of State Statistics), 40 mln (experts)⁴. Having analyzed the statistic report data of 2016, the auditors of the RF Audit Chamber determined the number of the employable population involved with the shadow economy (20.5 mln people) and made a conclusion that “individual proprietors who have officially gone out of business, or employees who have left the hired labor sphere, continue to work in the informal sector of economy” [1, p. 121], the majority of them being self-employed (freelancing).

At present, legalization of freelancers is performed by way of their registration in the taxation bodies in accordance with the procedure established by Item 7.3 of Article 83 of the RF Tax Code⁵. With this, according to Item 70 of Article 217 of the RF Tax Code, the mentioned individuals, not registered as individual proprietors, receiving payments and other remuneration from private persons, rendering services for personal, housekeeping and (or) other similar needs, not engaging hired manpower are covered by the so-called “tax holidays”.

¹ URL: <https://www.sba.gov/> (дата обращения: 15.12.2017).

² URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html (дата обращения: 15.12.2017).

³ URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html (дата обращения: 15.12.2017).

⁴ URL: <https://rg.ru/2017/05/15/samozaniatym-rossiianam-dlia-legalizacii-predlozhili-brat-patenty.html> (дата обращения: 15.12.2017).

⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31, ст. 3824.

¹ Available at: <https://www.sba.gov/> (accessed 15.12.2017).

² Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/tom1.html (accessed 15.12.2017).

³ Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html (accessed 15.12.2017).

⁴ Available at: <https://rg.ru/2017/05/15/samozaniatym-rossiianam-dlia-legalizacii-predlozhili-brat-patenty> (accessed 15.12.2017).

⁵ Federal Law No. 146-FZ “Tax Code of the Russian Federation”. Part One of July 31, 1998. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 1998. Issue 31. Art. 3824.

Принципиально важно то, что Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 199-ФЗ¹, в ст. 2 и 23 Гражданского кодекса РФ² были внесены изменения, направленные на придание легитимности предпринимательской деятельности самозанятых граждан.

Нами было проведено социологическое исследование, в котором в качестве респондентов приняли участие 300 студентов и аспирантов разных научных специальностей, институтов, курсов, форм обучения Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА) [7, с. 7–8]. Несмотря на оказанное опрошенными доверие замыслу законодателя (63,7 % анкетированных указали, что введенные Налоговым кодексом РФ «налоговые каникулы» будут способствовать выведению самозанятых «из тени»), лишь небольшая их часть видит мотивацию государства в желании обеспечить легализованным государственную поддержку (17 %) и создать правовой режим охраны и защиты их прав (38,3 %). Большинство респондентов отдало предпочтение фискальным (71,3 %) и надзорным (55 %) инструментам государства.

Надо сказать, что официальная статистика также не внушает оптимизма. Согласно данным ФНС России³, по состоянию на 1 декабря 2017 г. количество самозанятых граждан, легализовавших свою деятельность по оказанию услуг физическому лицу, составило 813 человек. По мнению комментирующих статистические данные экспертов⁴, идею с легализацией самозанятых можно считать полностью проваленной. Предложенные налоговые преференции не смогли убедить граждан выйти из тени.

Безусловно, правовой режим самозанятости находится в стадии становления. Например, много вопросов возникает по поводу сверхлапидарного перечня дозволенных самозанятым видов деятельности – сегодня это предпринимательская деятельность по: а) присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации; б) репетиторству; в) уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства. Однако

зададимся и другим вопросом: могут ли легитимированные самозанятые граждане притязать на получение статуса субъекта малого предпринимательства с соответствующим распространением на них мер государственной поддержки? По нашему мнению, исходя из масштабов и характера их деятельности самозанятые могли бы пополнить ряды микропредприятий либо претендовать на самостоятельную категорию субъектов малого бизнеса.

Предпринимательские намерения & финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства

Признание самозанятых новой категорией субъектов малого предпринимательства с распространением на них режима государственной поддержки и защиты могло бы повысить долю россиян, начинающих собственный бизнес. По данному индексу Россия сильно отстает не только от развитых, но и от развивающихся стран. Так, если в Российской Федерации лишь 4,7 % граждан трудоспособного возраста являются начинающими предпринимателями, то в США этот показатель составляет 13,8 %, в Бразилии – 17,2 %, Китае – 15,5 %, ЮАР – 7 %, Индии – 6,6 %⁵.

Значение уровня предпринимательских намерений в России, по данным проекта GEM⁶, является одним из самых низких – в 2016 г. она занимала по данной позиции последнее место. В 2016 г. в России среди респондентов, имеющих предпринимательские намерения, около половины составляли уже действующие предприниматели, планирующие открыть еще один бизнес. Лишь 2,1 % россиян, не являющихся предпринимателями, рассматривали для себя перспективу начать новое дело.

По уровню оценки возможностей для создания бизнеса Россия заняла 64-е место среди 65 стран – участниц проекта GEM, опередив только Грецию⁷.

⁵ Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2016. № 24, ст. 3546.

⁶ Глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) является проектом ведущих бизнес-школ мира по организации страновых исследований развития предпринимательства и обмену информацией о состоянии предпринимательской активности. URL: <http://www.gemconsortium.org/> (дата обращения: 15.12.2017).

⁷ Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM) Россия 2016/2017. URL: <http://gsom.spbu.ru/gsom/centers/eship/projects/gem/> (дата обращения: 15.12.2017).

It is critically important that Federal Law of July 26, 2017 No. 199-FZ¹ amended Articles 2 and 23 of the RF Civil Code² with changes aimed at legitimization of business activities of freelancers.

We have conducted a sociological research with 300 respondents – students and postgraduates of different scientific specialties, institutions, courses and modes of study at the Kutafin Moscow State Law University (MSAL) [7, pp. 7–8]. Although the respondents put faith in the legislator's idea (63.7 % of the interviewees stated that the “tax holidays” introduced by the RF Tax Code would help to get freelancers “out of the shadow”), only a small proportion of them sees the state's motivation in providing the legalized individuals with the governmental support (17 %) and developing a legal regime for securing and protecting their rights (38.3 %). The majority of the respondents believed that the prevailing interests of the state were fiscal (71.3 %) and supervisory (55 %).

It must be said that the official statistics is also not optimistic. According to the Federal Tax Service of Russia³, as of December 1, 2017 the number of freelancers who had legalized their activities on rendering services to natural persons was 813. As the experts comment⁴ on the statistical data, the idea with the legitimization of freelancers can be considered failed. The proposed tax benefits could not persuade people to come out of the shadow.

It goes without saying that the legal regime of self-employment is undergoing the phase of formation. For example, many questions arise concerning the activities beyond those included into the lapidary list of admissible activities for freelancers on a) attendance and care for children, unhealthy persons, persons aged above 80, and other people who need constant nursing care in accordance with the decision of the medical organization,

b) giving private lessons, c) cleaning residential premises, housekeeping. However, let us ask another question: can legitimized freelancers claim for getting a status of a small business entity with the corresponding coverage by the state support measures? In our opinion, judging from the scale and the character of their activities, freelancers could have joined the ranks of micro companies or apply for a separate category of small business entities.

Business Intentions and Financial Support for Small and Medium-Sized Enterprises

Acknowledging freelancers as a new category of small business entities, with their consequent coverage by the state support and protection, could increase the number of the Russians willing to start their own business. In terms of this index, Russia lags far behind both the developed and developing countries. In particular, only 4.7 % of the employable citizens in Russia are first-time entrepreneurs against 13.8 % in the USA, 17.2 % in Brazil, 15.5 % in China, 7 % in RSA, 6.6 % in India⁵.

The business intention level index in Russia, as the GEM⁶ project data has it, is one of the lowest – in 2016, Russia was the last in the list. In 2016, more than a half of the respondents having business intentions in Russia were already functioning entrepreneurs willing to start one more business. Only 2.1 % of the Russians having no activities as entrepreneurs were considering an option to start a new business.

The evaluation of the business creation opportunities level placed Russia to the 64th position among 65 countries that participated in the GEM project, with Greece being the last⁷.

⁵ RF Government Degree No. 1083-r “Strategy of the Small and Medium Businesses Development in the Russian Federation for the Period up to 2030” of June 2, 2016. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2016. Issue 24. Art. 3546.

⁶ Global Entrepreneurship Monitor, GEM, is a project of the world's leading business schools on arranging the business development surveys in the countries and information exchange on the status of the entrepreneurial activity. Available at: <http://www.gemconsortium.org/> (accessed 15.12.2017).

⁷ National Report “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM) for Russia 2016/2017. Available at: <http://gsom.spbu.ru/gsom/centers/eship/projects/gem/> (accessed 15.12.2017).

¹ О внесении изменений в статьи 2 и 23 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации: Федер. закон от 26 июля 2017 г. № 199-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2017. № 31, ч. 1, ст. 4748.

² Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ // Там же. 1994. № 32, ст. 3301.

³ URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed/ (дата обращения: 19.10.2017).

⁴ URL: <http://gorodskoyportal.ru/news/russia/38253089/> (дата обращения: 19.10.2017).

Безусловно, реализация желания самостоятельно вести предпринимательскую деятельность является сугубо индивидуальным решением, однако убеждены, что на его принятие влияет ряд факторов экономического, исторического, социокультурного характера, совокупность которых можно обозначить термином «предпринимательский климат». В целом очевидно, что предпринимательская активность находится под влиянием факторов внешней среды, к основным из которых представляется возможным отнести комфортное законодательство, наличие государственных программ поддержки, доступность финансовых ресурсов, административные барьеры вхождения на рынок, доступ к инфраструктуре.

Традиционно в качестве факторов, негативно влияющих на развитие предпринимательства в России, называют непоследовательность реализации государственной политики и нехватку финансовых ресурсов. Так, оценивая доступность финансирования, международные эксперты GEM полагают, что российские предприниматели испытывают недостаток в собственном капитале, им сложно получить доступ к венчурному капиталу, государственным субсидиям и получить кредит на развитие бизнеса¹.

Для выявления позиций будущих юристов в отношении намерений открыть собственный бизнес, видимых стимулов и рисков предпринимательства нами было проведено анкетирование студентов и аспирантов Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА) [8, с. 13–17].

Анализ результатов социологического исследования показал, что студенты не видят малый бизнес в качестве привлекательного места осуществления будущей профессиональной деятельности (по результатам анкетирования он оказался на пятой позиции (15,6 %)). Средний бизнес (25,7 %) занял почетное третье место, уступив государственному сектору экономики и крупному бизнесу, но оставив позади государственную службу и правоохранительные органы.

Исследование выявило незначительную готовность учащихся начинать собственное дело сразу после завершения обучения (4,8 %). Количество таких студентов даже меньше, чем число опрошенных, уже имеющих свой бизнес (5,5 %). В качестве основной причины, препятствующей ведению предпринимательской деятельности, названо отсутствие стартового капитала (52,7 %). Практически равное значение

имеют для студентов такие негативные факторы, как условия ведения бизнеса, объективно существующие в стране (40,9 %), отсутствие знаний, опыта и бизнес-идей (39,9 %), нежелание рисковать (35,7 %).

Недостаток собственных финансовых средств и неопределенность экономической ситуации в стране 52 % и 32 % от общего количества малых предприятий (без учета микропредприятий) считают факторами, ограничивающими инвестиционную деятельность, и «интерпретаторы» официальной статистики².

Приведенные данные позволяют определить оказание финансовой поддержки начинающим и ведущим бизнес предпринимателям основным ожидаемым профессиональным сообществом вектором государственной политики в данной сфере.

Отметим, что Стратегия развития МСП в Российской Федерации на период до 2030 года рассматривает обеспечение доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий в качестве одного из способов выполнения ее миссии.

Обеспечение доступности финансовой поддержки зафиксировано и среди основных задач в Государственной программе Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»³. Аналогичные задачи также закреплены в других федеральных и региональных⁴ программах поддержки малого и среднего бизнеса. Полагаем, что обозначенные в документах целевые индикаторы могут трансформироваться в фактические результаты лишь при четком функционировании механизмов (в том числе правовых) их реализации.

Действенных решений от государства ждет и бизнес. По результатам сплошного наблюдения за деятельностью субъектов МСП (табл. 2⁵) наиболее востребованной является именно финансовая поддержка.

² Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 39.

³ Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»: постановление Правительства Рос. Федерации от 15 апр. 2014 г. № 316 (в ред. от 31.03.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2014. № 18, ч. 2, ст. 2162.

⁴ На Федеральном портале МСП размещена информация о 198 реализуемых в субъектах РФ Государственных программах (подпрограммах) поддержки малого и среднего предпринимательства. URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/> (дата обращения: 25.11.2017).

⁵ Итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.10.2017).

It goes without saying that the implementation of the idea to independently arrange business activities is a purely individual decision, however we are sure that taking of this decision is influenced by a number of economic, historical, social and cultural factors, which in total can be defined as the “business climate”. In general, it is obvious that business activities are influenced by the outside environment factors, including such major ones as comfortable legislation, state support programs, availability of the financial resources, administrative barriers for entering the market, accessibility of the infrastructure.

Traditionally, the incoherent policy and lack of financial resources are given as the factors that negatively influence the business activity development in Russia. For example, having evaluated the availability of financing, the GEM experts think that Russian businessmen suffer a shortage in their own capital, it is difficult for them to get access to the venture capital, state subsidies and credits for business development¹.

To discover the positions of the future lawyers concerning their intentions to start their own business, evident stimuli and risks, we arranged a questionnaire survey among students and postgraduates of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL) [8, pp. 13–17].

The analysis of the sociological survey results showed that the students do not consider small business attractive for their future professional activities (the results of the survey brought it to the fifth position with 15.6 %). Medium business (25.7 %) came in a good third, yielding the championship to the state-run sector of economy and large business, and leaving behind public service and law enforcement authorities.

The research showed a low proportion of the students willing to start their own business right after the completion of the course (4.8 %). The number of such students is even smaller than the number of interviewees who already have their own business (5.5 %). As the principal reason for considering entrepreneurship difficult was named the absence of startup capital (52.7 %). The following negative factors have similar meaning for the students: business activity conditions objectively exist-

ing in the country (40.9 %), lack of knowledge, experience and business ideas (39.9 %), unwillingness to take risks (35.7 %).

Lack of financial resources of their own and the unclear economic situation in the country are correspondingly considered by 52 % and 32 % of small business entities (with no account for micro companies) and by the “interpreters” of the official statistics² to be the factors that limit investment activities.

The given figures allow us to define the financial support for first-time entrepreneurs and those already running business as the main vector of the state policy expected by this professional community for the sphere.

Let us note that the *Strategy of the Small and Medium Enterprises Development in the Russian Federation for the period up to 2030* views the provision of the finance resource availability for small and medium-sized businesses as one of the tools for the fulfillment of its mission.

Making financial support available is also recorded among the principal tasks in State Program of the Russian Federation “Economic Development and Innovative Economy”³. Similar tasks are also fixed in different federal and regional⁴ programs for the small and medium business support. Our opinion is that the target indicators can transform into actual results only through well-arranged functioning of their implementation mechanisms (including the legal ones).

Business is also waiting for the effective decisions of the state. The results of the total monitoring of SMEs’ activities (see Table 2⁵) show that the financial support is most requested.

² Maloe i srednee predprinematel'stvo v Rossii. 2015: statisticheskiy sbornik [Small and Medium Businesses in Russia. 2015: Statistical Digest]. Moscow, Federal State Statistics Service Publ., 2015. P. 39.

³ Decree of the RF Government No. 316 “On approval of the state program of the Russian Federation “Economic Development and Innovative Economy” of April 15, 2014 (as amended on March 31, 2017). *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2014. Issue 18. Part 2. Art. 2162.

⁴ The Federal Portal for SMBs posted information about 198 state programs (sub-programs) being implemented in the RF constituent territories for supporting small and medium businesses. Available at: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/> (accessed 25.11.2017).

⁵ Results of the Total Monitoring of the Small and Medium Businesses’ Activities in 2015. Available at: <http://www.gks.ru> (accessed 15.10.2017)

¹ URL: <http://gsom.spbu.ru/gsom/centers/eship/projects/gem/> (дата обращения: 15.12.2017).

¹ Available at: <http://gsom.spbu.ru/gsom/centers/eship/projects/gem/> (accessed 15.12.2017).

Таблица 2

Число малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (ИП) получателей поддержки в рамках государственной (муниципальной) программы (по формам поддержки)

Показатели	Малые предприятия	ИП
Число предприятий, ИП, осуществляющих деятельность	1 449 669	2 082 545
Из них являются получателями поддержки	28 986	65 561
Финансовая поддержка	24 531	51 825
Информационная поддержка	3 474	11 903
Консультационная поддержка	2 961	12 281
Имущественная поддержка	908	1 057
Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников	1 121	1 620
Число предприятий, информированных о наличии программ государственной поддержки МСП	456 096	602 482

Вместе с тем в ходе проведенного Счетной палатой РФ [1, с. 141] анализа получателей финансовой поддержки (субъектов МСП) за счет средств федерального бюджета в отдельных субъектах РФ установлены факты ее предоставления ежегодно одним и тем же субъектам, что может свидетельствовать о коррупционной составляющей.

В 2016 году между Минэкономразвития России и высшими исполнительными органами государственной власти 85 субъектов РФ заключены 133 соглашения о предоставлении субсидии из федерального бюджета субъекта РФ на государственную поддержку МСП. При этом на 1 января 2017 г. объем дебиторской задолженности субъектов РФ по субсидии на поддержку МСП составил 0,3 млрд рублей. По информации органов исполнительной власти субъектов РФ, за счет средств региональных бюджетов в 2016 году поддержку получили лишь 11,1 тыс. субъектов МСП, (что, по нашим подсчетам, составляет менее 0,2 % от общего их количества), в целом государственной поддержкой за счет финансовой помощи в виде субсидий в 2016 г. было охвачено порядка 1 % общей численности субъектов МСП [1, с. 141].

Явный дефицит государственного субсидирования может быть восполнен за счет кредитования и микрофинансирования малого и среднего бизнеса. При этом современный этап характеризуется новыми возможностями и условиями предоставления кредитными институтами денежных средств субъектам МСП.

Основные источники заемных средств МСП

Важнейшим источником формирования финансовых ресурсов субъектов МСП является кредитование. Например, в США 77 % малых предприятий, как минимум, один раз за время ведения бизнеса обращались за получением кредита [18, с. 21]. В России доступность финансовых ресурсов – одна из основных проблем МСП, которая сохраняется в течение длительного времени. Как показывает статистика, доминирующим источником привлеченного капитала для отечественных предприятий малого и среднего бизнеса является банковский кредит, однако им охвачено лишь 16,9 % субъектов (среднемировой уровень – 23 %). Спрос на дополнительное финансирование высок, но из-за недоступности финансовых услуг предприниматели часто обращаются к альтернативным каналам: привлечению заемных средств в микрофинансовых организациях – 9 %, получению потребительского кредита – 8 % или факторингу – 1 %¹.

Далее подробнее рассмотрим *основные источники заемных средств для МСП* (см. табл. 3).

Основополагающие принципы и черты банковского кредитования

За основу приняты три нормы:

– «По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее (п. 1 ст. 819 ГК РФ).

– Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности... (абз. 2 ч. 1 ст. 1 закона «О банках и банковской деятельности»²; далее – Закон о банках).

– Банк может использовать имеющиеся на счете денежные средства, гарантируя право клиента беспрепятственно распоряжаться этими средствами (п. 2 ст. 845 ГК РФ).

Исходя из процитированного можно сделать вывод: *банковское кредитование* – банковская операция кредитной организации, состоящая в размещении привлеченных во вклады и

¹ Малый и средний бизнес не обращается за внешним финансированием. URL: <https://www.rmcenter.ru/about/news/5188/> (дата обращения: 17.12.2017).

² Федер. закон от 2 дек. 1990 г. № 395-1 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 6, ст. 492.

Table 2

Number of Small Business Entities and Individual Proprietors (IP) Getting the State Support as Part of the State (Municipal) Program (by Types of Support)

Indexes	Small Business Entities	IP
Number of companies, IP engaged in business	1 449 669	2 082 545
Of which get support	28 986	65 561
Financial support	24 531	51 825
Information support	3 474	11 903
Consultancy support	2 961	12 281
Property support	908	1 057
Support in training and re-training, skill improvement training for the personnel	1 121	1 620
Number of companies informed about the implementation of the SMEs state support programs	456 096	602 482

With this, the RF Audit Chamber [1, p. 141] performed the analysis of the receivers (SMEs) of the federal budget financial support in some of the RF constituent territories and discovered the facts of granting the support to one and the same entities, which can be the evidence of corruption.

In 2016, 133 agreements were concluded between Russia's Ministry of Economic Development and the supreme executive governmental authorities of 85 constituent entities (federal subjects) of the Russian Federation, to provide the constituent entities with the federal budget subsidies aimed at supporting SME. With this, as of January 1, 2017, the accounts receivable from the RF territories for subsidies supporting SME were 0.3 billion rubles. As the RF territorial executive bodies report, only 11.1 thousand of SMEs received support from regional budgets in 2016 (we assume this to be less than 0.2 % of their total number), and in general, about 1 % of the total number of SMEs got the state financial support by way of subsidizing in 2016 [1, p. 141].

The apparent deficit of the state subsidizing can be compensated by crediting and microfinancing small and medium-sized businesses. With this, the modern phase is characterized by new opportunities and conditions of providing SMEs entities with funds by credit institutions.

Major Sources of Borrowed Funds for SMEs

The most important source of SMEs' resources formation is crediting. For example, in the USA,

77 % of the small companies applied for a loan minimum once in their activity period [18, p. 21]. In Russia, the availability of financial resources is one of the major problems for SMEs, and it has been so for a long time. As the statistics show, the dominating source of borrowed capital for the domestic small and medium business companies is a bank credit, but only 16.9 % of the entities are involved with it (world's average level is 23 %). A demand for additional financing is high, but unavailability of the financial services makes businessmen consider alternative channels – borrowing from microfinance organizations – 9 %, getting consumer credits – 8 %, factoring – 1 %¹.

Let us consider in detail the *major sources of borrowed funds for SMEs* (see Table 3).

Fundamental Principles and Features of Bank Crediting

The fundamental principles rest on three norms:

– “Under the credit agreement, the bank or any other credit organization (creditor) shall undertake to grant monetary means (credit) to a borrower in the amount and on the terms established in the agreement, while the borrower shall undertake to return the received sum of money and pay interest on it (Item 1 of Article 819 of the RF CC)”;

– A bank is a credit institution that enjoys the exclusive right to conduct all of the following banking operations: to take household and corporate funds on deposit, place these funds on its own behalf and for its own account on a repayable and chargeable basis for a specific term... (par. 1 of Article 1 of Law “On Banks and Banking Activities”², hereinafter – Bank Law).

– The bank may use the monetary means placed on the account, while guaranteeing the client's right to make use of these means (Item 2 of Article 845 of the RF CC).

Based on the given quotation, one can make a conclusion that *bank crediting* is a bank operation of a credit organization, which involves placing the clients' funds in rubles or foreign currency on its own accounts and on its own behalf on a repayable

¹ Small and Medium Businesses do not Seek for External Financing. Available at: <https://www.rmcenter.ru/about/news/5188/> (accessed 17.12.2017).

² Federal Law No. 395-1 of December 2, 1990. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 1996. Issue 6. Art. 492.

на банковские счета денежных средств клиентов в рублях и иностранной валюте от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности в соответствии с кредитным договором, заключаемым между кредитной организацией и заемщиком.

Отметим, что с 1 июня 2018 года федеральный законодатель¹ усилит акцент на платности банковского кредитования, указав в п. 1 ст. 819 ГК, что по кредитному договору заемщик обязуется уплатить не только проценты на полученную сумму кредита, но и предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита.

Как полагают некоторые видные ученые, например проф. М. И. Брагинский и проф. В. В. Витрянский, видообразующим признаком кредитного договора как отдельного вида договора займа выступает то обстоятельство, что, по сути, имеет место сделка по распоряжению привлеченными денежными средствами [3, с. 179]. Не менее известная ученица М. И. Брагинского – проф. Л. Г. Ефимова пишет, что право использовать в качестве займов привлеченные средства монополично принадлежит банкам [9, с. 300–301].

Оценивая высказанную позицию, мы полагаем, что она нуждается в некоторой корректировке с учетом норм современного законодательства. Как явствует из вышеизложенного, банки имеют право размещать от своего имени и за свой счет не просто привлеченные денежные средства, но денежные средства, привлеченные во вклады и на банковские счета. Именно это право и осуществляют исключительно банки.

Остальная часть хозяйствующих субъектов строит свою деятельность в большей степени за счет собственных средств, которые вправе использовать и в качестве займа. Вместе с тем отдельные финансовые организации имеют возможность предоставлять займы и привлеченными денежными средствами. К примеру, основными источниками займов, которые предоставляются членам кредитного кооператива являются паевые и иные взносы его членов (пайщиков), а также *привлеченные средства*, т. е. денежные средства, полученные кредитным кооперативом от членов кредитного кооператива (пайщиков) на основании договоров займа, иных договоров, предусмотренных законом «О кредитной кооперации»² (далее – Закон о

кредитной кооперации), а также денежные средства, полученные кредитным кооперативом от юридических лиц, не являющихся членами кредитного кооператива (пайщиками), на основании договора займа или кредита (п. 21 ст. 3, ч. 1 ст. 4, ст. 25). Пункт 4 ч. 1 ст. 9 закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»³ (далее – Закон о микрофинансовой деятельности) предоставляет микрофинансовым организациям право *привлекать денежные средства* в виде займов и (или) кредитов, добровольных благотворительных взносов и пожертвований, а также в иных не запрещенных федеральными законами формах с учетом ограничений, установленных п. 1 ст. 12 данного закона. Возможности привлечения денежных средств физических лиц у микрофинансовых и микрокредитных компаний разные, вместе с тем прослеживается тенденция к их постепенному расширению. Ограничений по распоряжению микрофинансовыми организациями привлеченными денежными средствами не предусматривается. Поэтому микрофинансовые организации вправе осуществлять микрофинансовую деятельность, используя для этой цели привлеченные денежные средства юридических лиц и физических лиц и индивидуальных предпринимателей (с учетом установленных ограничений).

Таким образом, логично заключить, что банки для целей кредитования вправе использовать денежные средства, привлеченные во вклады и на банковские счета, а кредитные кооперативы и микрофинансовые организации вправе передавать по договорам займа денежные средства, привлеченные по иным законным основаниям. Иные юридические лица использовать для целей предоставления денежных займов привлеченные денежные средства не могут, поскольку данная деятельность в обязательном порядке требует лицензирования либо включения в реестр микрофинансовых организаций или кредитных кооперативов. Так, например, по одному из судебных решений 2015 г. *общество, систематически осуществлявшее предпринимательскую деятельность по выдаче займов без внесения в реестр микрофинансовых организаций, было признано нарушившим ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»*⁴.

¹ О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2017. № 31, ст. 4761.

² Федер. закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ // Там же. 2009. № 29, ст. 3627.

³ Федер. закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ // Там же. 2010. № 27, ст. 3435.

⁴ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 9 февр. 2015 г. № Ф09-6397/14 по делу № А50-5904/2014 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

and chargeable basis and for a specific term, in accordance with the credit contract concluded between the credit organization and the borrower.

Additionally, from June 1, 2018, the Russian legislator¹ will emphasize the bank credit availability at a fee by stating in Item 1 of Article 819 of the Civil Code that the borrower shall not only undertake to return the received sum of money and pay interest on it, but also to pay other amounts prescribed by the contract, including those associated with the credit arrangement.

According to some of the prominent scientists, for example Professor M. I. Braginsky and Professor V. V. Vitryansky, the specific feature of the credit contract differentiating it as a separate kind of a contract, is the circumstance that it covers the deal of managing the placed monetary means [3, p. 179]. M. I. Braginsky's student, Professor L. G. Efimova, who is equally well-known, writes that the right to use the placed funds as loans is the monopoly privilege of the banks [9, pp. 300–301].

Evaluating the mentioned position, we think that it needs some correction with the account for the current legislation norms. As appears from the above, banks have the right to place on their own behalf and for their own account not just external monetary means but those placed to deposits and bank accounts. This is the right that banks can exclusively enjoy.

The rest of economic entities arrange their activities mostly employing their own funds, which can also be used as loans. With this, individual finance organizations have opportunities to use the placed external monetary means for granting credits. For example, the major sources of credits granted by a credit cooperative union are the fixed and other contributions of its members (shareholders), and *external placed funds*, i. e. monetary means received by the credit cooperative union from its members (shareholders), on the basis of loan agreements and other agreements provided for by law “On Credit Cooperation”² (hereinafter –

the Credit Cooperation Law), and other monetary means received by the credit cooperative union from legal persons who are not its members (shareholders), on the basis of a loan or credit agreement (Item 21 of Article 3, Part 1 of Article 4, Article 25). Item 4 of Part 1 of Article 9 of Law “On Microfinancing Activities and Microfinance Organizations”³ (hereinafter – Microfinance Activity Law) gives microfinance organizations the right to *obtain monetary means* by way of loans and (or) credits, voluntary charitable contributions and donations, and also other forms which are not prohibited by federal laws, with due account for limitations of Item 1 of Article 12 of this Law. Micro financial and microcredit organizations have different potential for obtaining monetary means from private persons, but the tendency is that the potential is gradually extending. There are no restrictions for microfinance organizations on managing the obtained funds. That is why microfinance organizations are entitled to carry out microfinance activities using monetary means obtained from legal and private persons and IP (with due account for the restrictions implied).

Thus, it is reasonable to assume that for crediting, banks are entitled to use external monetary means placed on deposit and bank accounts, while credit cooperative unions and microfinance organizations are entitled to give money (obtained through other lawful means) under loan agreements. Other legal persons cannot use obtained monetary means for granting credits, as this activity requires mandatory licensing or including into the register of microfinance organizations or credit cooperative unions. For example, one of the court decisions of 2015 runs that a *company that systematically conducted entrepreneurial activities on granting loans being not included into the register of microfinance organizations was declared as having violated Part 1 of Article 14 of Federal Law of July 26, 2006, No. 135-FZ “On Protection of Competition”*⁴.

¹ Federal Law No. 212-FZ “On Amendments to Parts 1 and 2 of the Civil Code of the Russian Federation and Individual Legislative Acts of the Russian Federation” of July 26, 2017. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2017. Issue 31. Art. 4761.

² Federal Law No. 190-FZ of July 18, 2009. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2009. Issue 29. Art. 3627.

³ Federal Law No. 151-FZ of July 2, 2010. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2010. Issue 27. Art. 3435.

⁴ Decision of the Arbitration Court of the Ural Federal District No. F09-6397/14 “On the Case No. A50-5904/2014” of February 9, 2015. Access from the legal reference system “ConsultantPlus”.

Кредитные институты: особенности статуса и условий предоставления денежных средств субъектам МСП

Особенности регулирования	Банк с универсальной лицензией	Банк с базовой лицензией	Небанковская депозитно-кредитная организация	Микрофинансовая компания (МФК)	Микрокредитная компания (МКК)	Кредитный кооператив (КПК)	Кредитный кооператив второго уровня
1. Субъект банковской системы	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет
2. Особенности возникновения правосубъектности	Получение лицензии Банка России	Получение лицензии Банка России	Получение лицензии Банка России	Включение в реестр МФО	Включение в реестр МФО	Включение в реестр КПК	Нет
3. Минимальный размер собственных средств / паевого фонда	1 млрд руб.	300 млн руб.	90 млн руб.	70 млн руб.	Не устанавливается	Не устанавливается	– 10 млн руб. по истечении 1 мес. одного с момента создания; – 50 млн руб. по истечении 1 года с момента создания
4. Возможность упрощенной трансформации	Да, в банки с базовой лицензией, небанковские кредитные организации, МФК	Да, в банки с универсальной лицензией, небанковские кредитные организации, МФК	Да, в банки с универсальной и базовой лицензией, МФК	Да, в небанковские кредитные организации, в банки с базовой лицензией	Да, в небанковские кредитные организации, в банки с базовой лицензией	Не предусматривается	Не предусматривается
5. Право на привлечение средств физических лиц	Имеют – при наличии в лицензии права привлечения во вклады денежных средств физических лиц	Имеют при наличии в лицензии права на привлечение во вклады денежных средств физических лиц	Не имеют	Имеют, если физические лица являются учредителями МФК; – вносят сумму 1,5 млн руб. и более; – приобретают облигации МФО (с учетом установленных ограничений)	Имеют, если физические лица являются учредителями МКК	Имеют право привлекать денежные средства от членов кредитного кооператива (пайщиков)	Имеют право привлекать денежные средства от членов кредитного кооператива (пайщиков)

Credit Institutions: Specific Characteristics of the Status and Conditions of Granting Monetary Loans to SMEs

Regulation Aspects	Bank with a Universal License	Bank with a Basic License	Non-Bank Credit-Depository Organization	Microfinance Company (MFC)	Microcredit Company (MCC)	Credit Cooperative Union (CCU)	Tier-Two Credit Cooperative Union
1. Bank System Unit	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No
2. Legal Personality Establishment	Obtaining a license from the Bank of Russia	Obtaining a license from the Bank of Russia	Obtaining a license from the Bank of Russia	Inclusion into the MFO Register	Inclusion into the MFO Register	Inclusion into the CCU Register	No
3. Minimum size of the institution's own capital/ share fund	1 billion rubles	300 million rubles	90 million rubles	70 million rubles	Not prescribed	Not prescribed	– 10 million rubles after 1 month from the date of creation; – 50 million rubles after one year from the date of creation.
4. Possibility for a simplified transformation	Yes, can be transformed into a bank with a basic license, non-bank credit organization, MFC	Yes, can be transformed into a bank with a universal license, non-bank credit organization, MFC	Yes, can be transformed into a bank with a universal license holder banks, MFC	Yes, can be transformed into a non-bank credit organization, a bank with a basic license	No transformation involved	No transformation involved	No transformation involved
5. Right to employ funds of natural persons	Are entitled to do so, provided that the license involves the right to take funds from natural persons for deposit	Are entitled to do so, provided that the license involves the right to take funds from natural persons for deposit	Are not entitled to do so	Are entitled to do so, provided that the natural persons are the MFC founders; – make a contribution of 1.5 million rubles and more; – purchase the MFO bonds (with account for the limits applied)	Are entitled to do so, provided that the natural persons are the MCC founders	Are entitled to employ monetary funds of the members (shareholders) of the credit cooperative union	Are entitled to employ monetary funds of the members (shareholders) of the credit cooperative union

Особенности регулирования	Банк с универсальной лицензией	Банк с базовой лицензией	Небанковская депозитно-кредитная организация	Микрофинансовая компания (МФК)	Микрокредитная компания (МКК)	Кредитный кооператив (КПК)	Кредитный кооператив второго уровня
6. Ограничения кредитного риска	Максимально допустимый размер риска в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков (Н6) устанавливается в размере 20 % к собственным средствам банка	Максимально допустимый размер риска в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков (Н6) устанавливается в размере 20 % к собственным средствам банка (*по проекту Инструкции Банка России)	Максимальный размер риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков (Н6) в размере 25 % от величины собственных средств НДКО	Предельная сумма основного долга заемщика юридического лица или индивидуального предпринимателя не должна превышать 3 млн руб. Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков в размере 25 % к собственным средствам МФК (устанавливается в случае привлечения МФК денежных средств физических лиц)	Предельная сумма основного долга заемщика юридического лица или индивидуального предпринимателя не должна превышать 3 млн руб.	Максимальное соотношение размера задолженности одного заемщика по отношению к общему портфелю займов КПК (ФНЗ) устанавливается в размере: – 7 % для КПК с численностью более 3 тыс. пайщиков; – 10 % для КПК с численностью в диапазоне от 200 не более 3 тыс. пайщиков; – 20 % для КПК, численность которых не более 200 пайщиков; – 50 % для КПК, действующих менее 180 дней со дня их создания и число пайщиков которых не превышает 100	Максимальное допустимое числовое значение норматива ФНЗ ³ устанавливается в размере 10 % (20 % – для КПК второго уровня, срок деятельности которого составляет менее двух лет со дня его создания; 50 % – для КПК второго уровня, срок деятельности которого составляет менее 180 дней со дня его создания)
7. Право на одностороннее изменение условий кредитного договора займа с субъектом МСП	В случаях предусмотренных законом или договором имеет право в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и (или) порядок их определения, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров	В случаях предусмотренных законом или договором имеет право в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и (или) порядок их определения, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров	В случаях предусмотренных законом или договором имеет право в одностороннем порядке изменять процентные ставки и (или) порядок их определения по договорам микрозайма, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров	Не вправе в одностороннем порядке изменять размер процентных ставок и (или) порядок их определения по договорам микрозайма, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров	Не вправе в одностороннем порядке изменять размер процентных ставок и (или) порядок их определения по договорам микрозайма, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров	В случаях предусмотренных договором имеет право в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и (или) порядок их определения, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров	В случаях предусмотренных договором имеет право в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и (или) порядок их определения, комиссияное вознаграждение и сроки действия этих договоров

Table 3 (continuation)

Regulation Aspects	Bank with a Universal License	Bank with a Basic License	Non-Bank Credit-Depository Organization	Microfinance Company (MFC)	Microcredit Company (MCC)	Credit Cooperative Union (CCU)	Tier-Two Credit Cooperative Union
6. Credit Risk Restrictions	The maximum level of exposure per borrower or a group of related borrowers (N6) is set to 20 % of the bank's own capital	The maximum level of exposure per borrower or a group of related borrowers (N6) is set to 20 % of the bank's own capital (*according to the draft Instruction of the Bank of Russia)	The maximum level of exposure per borrower or a group of related borrowers (N6) is set to 25 % of the NDCO's own capital	The maximum size of the obligations of legal persons and individual proprietors shall not exceed 3 million rubles. The maximum level of exposure per borrower or a group of related borrowers is set to 25 % of the MFC's own capital (it is set provided the MFC employs monetary means of natural persons)	The maximum size of the obligations of legal persons or individual proprietors shall not exceed 3 million rubles	The maximum admissible value of the MLA financial allowance for the CCU is equivalent to: – 7 % – for the cooperative unions with the number of members (sharers) exceeding 3000; – 10 % – for the cooperative unions having more than 200 but less than 3000 members (sharers); – 20 % – for the cooperative unions with the number of members (sharers) not exceeding 200; – 50 % – for the cooperative unions that have been functioning for less than 180 days since the date of its creation	The maximum admissible value of the MLA financial allowance for the tier-two credit cooperative unions is set to: – 10 % (20 % – for the tier-two credit cooperative union which has been functioning for less than two years since the date of its creation; – 50 % – for the tier-two credit cooperative union which has been functioning for less than 180 days since the date of its creation
7. Right to unilateral changing the terms of the credit agreement/ loan agreement with a SME	In cases prescribed by the law or the agreement, is entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements	In cases prescribed by the law or the agreement, is entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements	In cases prescribed by the law or the agreement, is entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements	Is not entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements	Is not entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements	In cases prescribed by the agreement, is entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements	In cases prescribed by the agreement, is entitled to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements

Особенности регулирования	Банк с универсальной лицензией	Банк с базовой лицензией	Небанковская депозитно-кредитная организация	Микрофинансовая компания (МФК)	Микрокредитная компания (МКК)	Кредитный кооператив (КПК)	Кредитный кооператив второго уровня
8. Право применять штрафные санкции к субъекту МСП за досрочный возврат займа/кредита	Вправе, если это предусмотрено кредитным договором	Вправе, если это предусмотрено кредитным договором	Вправе, если это предусмотрено кредитным договором	Не вправе применять к индивидуальному предпринимателю досрочно возратившему сумму микрозайма и предварительно письменно уведомившему об этом МФК не менее чем за десять 10 календарных дней	Не вправе применять к индивидуальному предпринимателю досрочно возратившему сумму микрозайма и предварительно письменно уведомившему об этом МКК не менее чем за десять 10 календарных дней	Должны обеспечивать возможность досрочного погашения займа без применения штрафных санкций субъектам МСП, получившим заем под проценты	Должны обеспечивать возможность досрочного погашения займа без применения штрафных санкций субъектам МСП, получившим заем под проценты
9. Наличие дополнительных обязанностей запретов	Обязаны предпринять все предусмотренные меры для взыскания задолженности	Обязаны предпринять все предусмотренные меры для взыскания задолженности	Обязаны предпринять все предусмотренные меры для взыскания задолженности	Не имеют права предоставлять микрозаймы в иностранной валюте	Не имеют права предоставлять микрозаймы в иностранной валюте	Не имеют право предоставлять займами членами кредитного кооператива	Не имеют право предоставлять займами лицам, не являющимися членами кредитного кооператива

Table 3 (ending)

Regulation Aspects	Bank with a Universal License	Bank with a Basic License	Non-Bank Credit-Depository Organization	Microfinance Company (MFC)	Microcredit Company (MCC)	Credit Cooperative Union (CCU)	Tier-Two Credit Cooperative Union
8. Right to impose fines on a SME for early repayment of credit / loan	Is entitled to do so if it is provided for by the credit contract terms	Is entitled to do so if it is provided for by the credit contract terms	Is entitled to do so if it is provided for by the credit contract terms	Is not entitled to impose fines on an individual proprietor for early repayment of the microloan, provided the latter notified the MFC about that at least 10 calendar days before making payment	Is not entitled to impose fines on an individual proprietor for early repayment of the microloan, provided the latter notified the MC about that at least 10 calendar days before making payment	Shall provide for an opportunity of early payment with no fines imposed on SMEs that were granted a loan at interest	Shall provide for an opportunity of early payment with no fines imposed on SMEs that were granted a loan at interest
9. Additional obligations or special prohibitions	Shall take all applicable actions to cover debts	Shall take all applicable actions to cover debts	Shall take all applicable actions to cover debts	Are not entitled to grant microloans in foreign currency	Are not entitled to grant microloans in foreign currency	Are not entitled to grant loans to people who are not members of the credit cooperative union	Are not entitled to grant loans to people who are not members of the credit cooperative union

Современное состояние банковского кредитования

Система банковского кредитования переживает сегодня далеко не лучшие времена: неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, сжатие внутреннего спроса, курсовые колебания негативно сказываются на финансовых результатах деятельности российских кредитных организаций. Несмотря на то, что банковский сектор в 2014–2017 гг. сохранил свою устойчивость, темпы роста кредитов замедлились. В 2014–2016 гг. кредитные организации ужесточили требования к заемщикам и существенно повысили ставки по кредитам (до 25–30 % годовых), которые стали недоступными для многих предприятий. Прирост кредитования во многом обеспечивался банками, участвующими в программе докапитализации банковского сектора и принявшими на себя обязательства по расширению кредитования субъектов МСП. Данные статистики свидетельствуют о трехлетнем падении объемов кредитования (в 2014 г. – на 0,8 %, в 2015 г. – на 5,7 %, в 2016 г. – на 8,5 % соответственно) и сокращении совокупного объема кредитного портфеля банков. По состоянию на 1 января 2017 г. на кредиты МСП приходилось 14,8 % совокупного кредитного портфеля банков. С начала 2017 года на рынке кредитования МСП было отмечено некоторое оживление. Просроченная задолженность перестала увеличиваться и остановилась на уровне 13 %, а кредитный портфель банков впервые с начала кризиса начал расти, за первые восемь месяцев 2017 г. он увеличился на 8 %. Однако уровень ставок для МСП остается очень высоким, хотя постепенное снижение и наблюдается на протяжении 2015–2016 гг. По состоянию на сентябрь 2017 г. средневзвешенные процентные ставки по кредитным операциям банков в рублях для субъектов МСП на срок до 1 года составили 13,38 %, на срок свыше года – 12,03 %¹. При этом банковские кредиты МСП сконцентрированы преимущественно в сегментах «оптовая и розничная торговля» (25,9 % всей задолженности МСП) и «операции с недвижимым имуществом» (25,7 % всей задолженности МСП)².

Кроме того, структурная композиция отечественной банковской системы, определенная еще в 1990 г. при вступлении в силу Закона о

банках и сохранившаяся до настоящего времени, сдерживает развитие банковских услуг в регионах, что, в свою очередь, препятствует задаче повышения доступности банковского кредитования субъектов МСП.

Известно, что сейчас на рынке банковских услуг лидируют государственные банки. Пять из десяти крупнейших банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ 24) являются государственными или квазигосударственными. Весь рынок (98 %) распределен между 200 крупнейшими банками.

Проводимая политика «огосударствления» банковской системы привела к тому, что на конец 2015 г., по оценкам экспертов, государству (напрямую или косвенно) принадлежало 60 % всех активов банковской системы; топ-10 частным универсальным банкам 16 %, банкам с иностранным участием – 13 %, а остальные 11 % находились в собственности специализированных и небольших банков³.

Однако крупные государственные банки не в состоянии создать эффективную систему кредитования, максимально приближенную к мелким заемщикам, с этим лучше справляются малые и средние банки, бизнес которых является благоприятной средой для развития инноваций. В результате поддержка исключительно крупных государственных банков, не ориентированных на обслуживание малого бизнеса, лишает российскую банковскую систему возможности на качественный рывок в развитии и тормозит зарождение в условиях конкуренции не зависящего от государства среднего класса [12, с. 182].

Указанные причины приводят к неэффективному распределению ресурсов в масштабе экономики в целом и делают уязвимой российскую банковскую систему для внешних финансовых санкций.

Зарубежный опыт организации банковской системы

Отметим, что в отличие от российского подхода, базирующегося на ограничительном видовом количестве субъектов банковской системы, их универсализации и концентрации, банковские системы зарубежных государств характеризуются многообразием легальных субъектов. Несмотря на прокатившуюся по миру «волну» универсализации, специализация, как важнейший фактор финансовой устойчивости субъектов банковской деятельности и конкурентного преимущества, отнюдь не канула в

¹ Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности по кредитным и депозитным операциям без учета ПАО Сбербанк. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrftId=int_rat (дата обращения: 12.11.2017).

² Обзор финансовой стабильности № 1. IV квартал 2016 – I квартал 2017. URL: https://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-01.pdf (дата обращения: 17.11.2017).

³ Обзор рынка МСБ в России. Подготовлен IPC – Internationale Projekt Consult GmbH. URL: [file:///C:/Users/admin/Downloads/RSBF-MSME-Market-Overview-October-2016-rus%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/RSBF-MSME-Market-Overview-October-2016-rus%20(2).pdf) (дата обращения: 12.11.2017).

Current Status of Bank Crediting

Bank crediting is experiencing hard times: the unfavorable external economic environment, reduction in internal demand, exchange rate fluctuations negatively influence the financial results of Russian credit organizations' activities. In spite of the fact that the bank sector preserved its stability in 2014–2016, the rates of the credit mass growth slowed down. In 2014–2016, credit organizations tightened the requirements for borrowers and significantly increased credit interest rates (up to 25–30 % a year). As a result, credits became inaccessible for many companies. The credit mass growth was mostly achieved by the banks that participated in the program of additional capitalization of the bank sector and undertook obligations of expanding crediting of SMEs. The statistical data evidence a three-year decline in crediting (in 2014 – by 0.8 %, in 2015 – by 5.7 %, in 2016 – by 8.5 %) and reduction in total bank credit portfolio. As of January 1, 2017, credits for SMEs accounted for 14.8 % of the total bank credit portfolio. Since the beginning of 2017, some agitation was observed at the SMEs crediting market. The past due debt stopped growing and stayed at 13 %, and the total bank credit portfolio began to grow for the first time since the beginning of the crisis and increased by 8 % within eight months. However, the interest rate continue to be very high for SMEs, even though there was some gradual decrease throughout 2015–2016. As of September 2017, the average interest rates for credit operations in rubles for SMEs for the period of up to 1 year amounted to 13.38 %, for the period of more than 1 year – 12.03 %¹. With this, bank credits for SMEs were mostly concentrated in the segments of “wholesale and retail trade” (25.9 % of the total SMEs debt) and “operations with movable property” (25.7 % of the total SMEs debt)².

Moreover, the structural composition of the domestic banking system, established in 1990 with the adoption of the Bank Law and currently still in use, retards the development of bank services in the

regions, and this in turn prevents from solving the tasks of increasing the affordability of bank crediting to SMEs.

It is a known fact that the state banks are now the leaders at the bank services market. Five out of 10 largest banks (Sberbank, VTB, Gazprombank, Rosselkhozbank, VTB 24) are either state banks or quasi-state banks. The whole market (98 %) is shared by 200 largest banks.

The pursued policy of the banking system “governmentalization” led to a situation when at the end of 2015, as reported by experts, the state owned (directly or indirectly) 60 % of all the banking system assets; 16 % of assets were owned by 10 largest private universal banks; 13 % – by banks with foreign ownership, and the rest 11 % belonged to specialized and small banks³.

However, large state banks cannot establish an effective system of crediting with the maximum attention given to minor borrowers. Small and medium banks better cope with this task, as their business is a friendly environment for the development of innovations. Consequently, supporting only large state banks that are not focused on servicing small business does not allow the Russian banking system to make a quantum leap in its development and restrains the establishment of the state-independent middle class in a competitive environment [12, p. 182].

The mentioned reasons result in the ineffective distribution of resources at the economy-wide level and make Russian banking system attackable for the financial sanctions.

Foreign Experience of the Banking System Arrangement

It is noteworthy that contrary to the Russian approach, which rests on restricting the range of the banking system subjects, their universalization and concentration, banking systems of foreign countries are characterized by the diversity of legal subjects. Despite the “wave” of universalization, which affected the whole world, specialization as the most important factor for the finance stability of the bank activity subjects and for a competitive advantage is

¹ Interest Rates and Structure of Credits and Deposits Depending on Terms of Credit and Deposit Operations, excluding PJSC Sberbank. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/?PrftId=int_rat (accessed 12.11.2017).

² Review of Financial Stability No. 1. Quarter 4, 2016 – Quarter 1, 2017. Available at: https://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-01.pdf (accessed 17.11.2017).

³ Review of the SMB Market in Russia. Prepared by Internationale Projekt Consult (IPC) GmbH. Available at: [file:///C:/Users/admin/Downloads/RSBF-MSME-Market-Overview-October-2016-rus%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/RSBF-MSME-Market-Overview-October-2016-rus%20(2).pdf) (accessed 12.11.2017).

Легу. Так, например, кредитные и финансовые организации, входящие в банковскую систему Германии, подразделяются на три столпа (Säule):

1. Частноправовой столп (Privatrechtlichen Säule) представлен коммерческими банками (Geschäftsbanken). Общим признаком институтов этого вида является принадлежность капитала частному сектору. Эта часть банковской системы образуется в правовой форме акционерных обществ и включает три крупных банка, такие как Deutsche Bank, Commerzbank, Hypo-Vereinsbank, UniKreditBank AG, свыше 150 региональных банков и некоторое количество мелких элитных банков.

Крупные банки по своему определению – универсальные банки, т. е. они имеют право привлекать вклады, осуществлять кредитование, торговлю ценными бумагами, депо – и эмиссионную деятельность.

Региональные банки имеют свои приоритеты в отдельных федеральных землях и часто являются дочерними банками иностранных кредитных институтов.

Мелкие банки (около 20) занимают свою нишу в обслуживании богатых клиентов и оказании специализированных услуг.

2. Столп кооперации (Genossenschaftlichen Säule). Он состоит приблизительно из 1100 народных банков, кредитных кооперативов и их подразделений (Volksbanken und Raiffeisenbanken).

3. Публично-правовой столп (Öffentlich-rechtlichen Säule) представлен сберегательными кассами, земельными банками и др. Основным родом их деятельности является предоставление среднесрочных и долгосрочных кредитов населению и малым и средним предприятиям¹.

Субъекты 2-го и 3-го столпа играют значительную роль в банковской системе Германии, именно они обеспечивают укрепление инновационности и конкурентоспособности немецкой экономики. Приблизительно 75 % розничного и корпоративного рынка ФРГ принадлежит множеству сберегательных, кооперативных, региональных и других небольших банков и только 12 % приходится на 5 ведущих коммерческих банков страны [15].

Данная структура называется «Drei-Säulen-Struktur». Она сложилась исторически, а не на основании государственного регулирования или научной доктрины. Понятие «Drei-Säulen-Struktur» появилось раньше, чем Федеративная Республика Германия, поскольку немецкая банковская система имеет 250-летнюю историю.

Так, первые сберегательные кассы были созданы еще до 1800 года, но их роль повысилась в первые два десятилетия XIX века [28, s. 41–43]. Логическим обоснованием развития в Германии данной системы выступает существующее разнообразие правовых режимов и стремление охватить как можно более широкий спектр банковских отношений.

Отрадно, что в 2017 году и российский законодатель, с подачи Банка России, наконец-то отказался от принципа универсализации банковской деятельности, господствующего в отечественной банковской системе 27 лет и создал облегченное регуляторное окно для нового типа банков. Не позднее 1 января 2019 г. из действующих в настоящее время универсальных банков должна будет выделиться группа банков с базовой лицензией².

По состоянию на 1 июля 2017 г. 288 банков (из 544 действующих) имели капитал 1 млрд руб. и выше, и, соответственно, они продолжают свою деятельность в статусе банков с универсальной лицензией. Еще 256 банков располагали капиталом в диапазоне от 300 млн руб. и до 0,96 млрд руб. Часть этих банков имеет потенциальную экономическую возможность нарастить уставный капитал до 1 млрд руб. и обратиться в Банк России с ходатайством о продолжении деятельности в статусе банка с универсальной лицензией.

Поскольку сейчас не представляется возможным сказать, сколько банков пойдет по пути наращивания размера капитала, постольку предварительно можно обозначить, что количество банков с базовой лицензией может достигать до половины от общего числа действующих в России банков.

Далее обратимся к анализу новелл и существующих проектов банковского законодательства и сравним возможности и условия кредитования субъектов МСП в разных типах банков.

Банк с универсальной лицензией VS банк с базовой лицензией

Банк с универсальной лицензией – банк, который имеет право осуществлять банковские операции, указанные в ч. 1 ст. 5 Закона о банках. Минимальный размер уставного капитала для вновь регистрируемого банка с универсальной лицензией устанавливается в сумме 1 млрд руб.

Банк с базовой лицензией – банк, который имеет право осуществлять банковские операции, указанные в ч. 1 ст. 5 Закона о банках с

² О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 1 мая 2017 г. № 92-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2017. № 18, ст. 2669.

far from sinking in oblivion. For example, credit and finance organizations included into the banking system of Germany are divided into the three pillars (Säule):

1. Private Law Pillar (Privatrechtlichen Säule) is represented with commercial banks (Geschäftsbanken). The common feature of the institutions of this type is a capital owned by the private sector. This part of the banking system is formed by joint stock companies and includes five largest banks, namely Deutsche Bank, Commerzbank, Hypo-Vereinsbank, UniKreditBank AG, more than 150 regional banks, and a number of small elite banks.

Large banks are universal banks by their nature, i. e. they are entitled to accept deposits, grant credits, sell securities, perform depository and emission activities.

Regional banks have their priorities in individual federal lands and are often subsidiaries of foreign credit institutions.

Small banks (about 20 units) fill a specific niche in servicing rich clients and rendering specialized services.

2. Cooperation Pillar (Genossenschaftlichen Säule). It comprises about 1100 people's banks, credit cooperative unions and their divisions (Volksbanken und Raiffeisenbanken).

3. Public Pillar (Öffentlich-rechtlichen Säule) includes saving associations, land banks and others. Their main activity is granting medium-term and long-term loans to small and medium-sized enterprises¹.

The subjects of the 2 and 3 type pillars play an important role in the banking system of Germany, as they are the ones providing the strengthening of innovativeness and competitiveness of the German economy. About 75 % of the retail and corporate market of the FRG belongs to numerous savings, cooperative, regional and other small banks, with only 12 % belonging to the five leading banks of the country [15].

The name of this structure in German is “Drei-Säulen-Struktur”. It was formed historically and not on the basis of the state regulation or a scientific doctrine. The notion of the “Drei-Säulen-Struktur” is older than the Federal Republic of Germany, because the German banking system has a 250-year-long history. For example, savings associations were established before 1800, but their role in-

creased in the first two decades of the 19th century [28, pp. 41–43]. The logical reason for the development of this system in Germany is the diversity of the legal regimes and the intention to cover the widest range of the bank relations.

It is an encouraging symptom that in 2017, at the suggestion of the Bank of Russia, the Russian legislator finally abandoned the principle of the banking activity universalization, which had been dominating in the banking system for 27 years, and thus created a *simplified regulatory window for a new type of banks*. No later than by January 1, 2019, a group of banks holding basic licenses should come out of the universal license holder banks that are currently functioning².

As of July 1, 2017, 288 banks (out of 544 currently in function) had capitals of 1 billion rubles and more, and correspondingly they will continue their activities in the status of banks holding a universal license. The other 256 banks had capitals from 300 mln to 0.96 billion rubles. A part of these banks have an economic potential of increasing the authorized capital to 1 billion rubles and submitting a request to the Bank of Russia for the permission to continue activities in the status of a bank holding a universal license.

As it is not possible to say now how many banks will choose to increase the authorized capital, we can preliminary indicate that the number of basic license holder banks can reach a half of the total number of all the banks functioning in Russia.

For this reason, let us direct the attention to the analysis of the innovations and the existing draft bank legislation, and compare the opportunities and conditions of crediting SMEs by banks of different types.

Bank with a Universal License vs Bank with a Basic License

Bank with a universal license is a bank which is entitled to carry out bank operations listed in Part 1 of Article 5 of the Bank Law. The minimum size of the authorized capital for a newly registered bank with a universal license is set to 1 billion rubles.

Bank with a basic license is a bank entitled to carry out bank operations specified in Part 1 of Article 5 of the Bank Law with due account taken

² Federal Law No. 92-FZ “On Amendments to Individual Legislative Acts of the Russian Federation” of May 1, 2017. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2017. Issue 18. Art. 2669.

¹ Kreditwesengesetz am 09.09.1998. BGB I. I. S. 2776 // Beck online.

¹ Kreditwesengesetz am 09.09.1998. BGB I. I. Seite 2776. Beck online.

учетом запрета в отношении возможности осуществления операций по кредитованию, выдаче банковских гарантий и привлечению во вклады и размещению драгоценных металлов с иностранными юридическими лицами, с иностранными организациями, не являющимися юридическими лицами по иностранному праву, а также с физическими лицами, личным законом которых является право иностранного государства.

Минимальный размер уставного капитала для вновь регистрируемого банка с базовой лицензией устанавливается в сумме 300 млн руб.

Банк России предполагает закрепить за банками с базовой лицензией обязанность по соблюдению пяти обязательных нормативов, при этом четыре обязательных норматива (достаточности собственных средств, достаточности основного капитала, текущей ликвидности; максимального размера риска на связанное с банком с базовой лицензией лицо (группу связанных с банком с базовой лицензией лиц) останутся прежними, действующими для всех типов банков. Между тем норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) будет снижен с 25 % до 20 %, что ограничит кредитные возможности банков с базовой лицензией по величине выдаваемых одному заемщику кредитов¹.

Таким образом, период с 1 января 2018 г. по 1 января 2019 г. является трансформационным, переходным периодом для национальной банковской системы, в результате российские банки будут сегментированы на 2 типа по виду лицензий. В этой связи мы прогнозируем смещение акцентов деятельности части банков с собственно предпринимательской на организационную и стратегическую: приведение в соответствие с новеллами законодательства учредительных документов, поиск новой ниши на рынке. Оценивая в целом позитивно введение пропорционального регулирования деятельности банков в зависимости от величины уставного капитала, в контексте настоящего исследования мы считаем необходимым отметить, что вектор предпринимательской деятельности банков с базовой лицензией в результате реализации законодательных инициатив предполагается сместить на обслуживание субъектов МСП. Громче всего об этом «заявляет» снижение норматива Н6, который ограничит возможности кредитования крупных клиентов. Между тем

предлагаемая концепция «банки с базовой лицензией – для среднего и малого предпринимательства» не в полной мере учитывает роль подобного типа банков. Если внимательно посмотреть на клиентскую базу *мелких элитных банков в Германии, то можно (даже с определенной долей удивления) констатировать, что это богатые клиенты со специализированными запросами*. Надо сказать, что и часть малых банков в России следует данной траектории, предоставляя крупным клиентам помимо традиционного банковского расчетно-кассового обслуживания ряд индивидуальных высококлассных услуг. В этой связи данные банки, будучи ограничены в ближайшем будущем объемом кредитных продуктов по сравнению с банками с универсальной лицензией, рискуют утратить свои преимущества по эксклюзивному банковскому сопровождению крупных корпоративных клиентов, что, кроме сокращения их доходов, повлечет и сокращение конкуренции на рынке банковских услуг. При этом ничего не выиграют и их клиенты, которые будут вынуждены обращаться в универсальные банки (в своем подавляющем большинстве представленные банками с государственным участием), потеряв ряд привилегий и индивидуальных банковских предложений.

Не будет лишним сказать, что подобного рода ограничения вводились во Франции в 70-е гг. прошлого века, когда был установлен норматив, рассчитываемый как отношение кредитной задолженности клиентов банка к его капиталу и направленный на снижение кредитной активности малых и средних банков. Однако через определенный период данные ограничения во Франции были отменены, как инструмент, снижающий уровень конкуренции в банковской системе [10, с. 113].

Полагаем, что Банку России стоит в этом вопросе учесть зарубежный опыт, а ориентировать банки с базовой лицензией на увеличение клиентской ниши МСП возможно и с помощью иных мер. В частности, видится обоснованным разрешение банкам с базовой лицензией предоставлять субъектам МСП банковские гарантии для участия в конкурсах и тендерах в соответствии со ст. 45 закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»². В настоящее время банковские гарантии в обеспечение госконтрактов могут предоставлять лишь банки с величиной собственных средств не менее 1 млрд руб. Кроме этого,

for restrictions on crediting, issuing bank guarantees, taking on deposit and placing precious metals with foreign legal entities, foreign organizations not recognized as legal entities under foreign law, and individuals whose proper law is the law of a foreign state.

The minimum size of the authorized capital for a newly registered basic license holder bank is set in the amount of 300 mln rubles.

The Bank of Russia proposes to establish the obligation for the basic license holder banks to follow five principal norms. Four of the norms would remain unchanged and applicable to all types of banks (sufficient own resources, sufficiency of own capital, current liquidity, maximum level of exposure per a person / group of persons related to the basic license holder bank). With this, the normative of the maximum level of exposure per borrower or a group of related borrowers (N6) would be reduced from 25 % to 20 %, which will limit the credit opportunities of the basic license holder banks in the amount of credits granted to one borrower¹.

Thus, the period from January 1, 2018 to January 1, 2019 is transformative, transitional period for the national banking system, and it will result in segmenting the Russian banks into 2 types in accordance with the sort of license. In that context, our forecast is that the focus of some banks' activities will shift from the entrepreneurial to organizational and strategic ones: bringing the constituent documents in compliance with the legislative innovations, searching for a new niche at the market. Viewing the introduction of the bank activities regulation depending on the size of the authorized capital as generally a positive step, in the context of this research we consider it necessary to mention that as a result of the legislative initiatives implementation, the vector of the entrepreneurial activities of the basic license holder banks is supposed to be shifted to rendering services to SMEs. Reduction of the N6 normative, which restricts crediting the large clients, is the most vivid manifestation of it. At the same time, the proposed concept of "basic license holder banks being banks

for medium-sized and small businesses" does not fully take account of the role of this bank type. If we take a close look at the client base of the small elite banks in Germany, we will see (even with a certain degree of surprise) that these are rich clients with specialized demands. It has to be said that a part of the small banks in Russia fall within the same category, providing large clients with a number of individual high-class services alongside with traditional settlement and cash services. For this reason, these banks, being for the near future limited in the volume of credit products as compared to the universal license holder banks, are at the risk of losing their advantage on exclusive banking support for large corporate clients, which will result in both their yield reduction and weakening competition at the bank services market. In this situation, their clients will also gain no benefits and will be forced to turn to the universal license holder banks (represented in their overwhelming majority by banks with a state license), after losing a number of privileges and individual bank offers.

It would be useful to note that similar restrictions were introduced in France in the 1970s, when there was settled a normative standard calculated as a ratio of the client credit debt to the bank's capital. The standard was aimed at reducing the credit activity of small and medium banks. However, after some period of time the restrictions in France were identified as the tool reducing competitiveness and so removed [10, p. 113].

Our opinion is that in this matter the Bank of Russia is to take the foreign experience into account, and basic license holder banks can be oriented towards widening the SMEs client niche through other means. In particular, we deem it reasonable to give the basic license holder banks a permission to provide SMEs with the bank guarantees for participating in tenders and bidding in accordance with Article 45 of Law "About the Contractual System in Procurement of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs"². At present, bank guarantees for securing the governmental contracts can only be issued by banks with own capital of 1 billion rubles or more. In addition,

¹ Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией: проект Инструкции Банка России (по состоянию на 30.10.2017) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

² Федер. закон от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013. № 14, ст. 1652.

¹ Bank of Russia Draft Instruction «On Mandatory Norms for the Basic License Holder Banks» (as of October 30, 2017). Access from the legal reference system "ConsultantPlus".

² Federal Law No. 44-FZ of April 5, 2013. *Collection of Legislative Acts of the Russian Federation*. 2013. Issue 14. Art. 1652.

большим стимулом для малых и средних предпринимателей к переходу на обслуживание в банки с базовой лицензией может стать возможность последних выступать страховщиками по вкладам (счетам) субъектов МСП.

Условия кредитования субъектов МСП в банках

Что же касается условий кредитования субъектов МСП, то они будут одинаковыми вне зависимости от типа банковской лицензии банка-кредитора. В частности, Закон о банках и ГК РФ предоставляют банкам следующие права:

- изменять в одностороннем порядке процентные ставки по кредитам и (или) порядок их определения, комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров с клиентами – индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами в том случае, если это предусмотрено федеральным законом или договором с клиентом (ч. 2 ст. 29 Закона о банках);

- при нарушении заемщиком обязательств по договору досрочно взыскивать предоставленные кредиты и начисленные по ним проценты, если это предусмотрено договором, а также обращать взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом (ч. 2 ст. 33 Закона о банках);

- отказать от предоставления заемщику предусмотренного кредитным договором кредита полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок (п. 1 ст. 819 ГК РФ);

- установить в кредитном договоре запрет на отказ заемщика от получения кредита полностью или частично (п. 2 ст. 819 ГК РФ);

- отказать от дальнейшего кредитования по договору в случае нарушения заемщиком предусмотренной кредитным договором обязанности целевого использования кредита (п. 3 ст. 819 ГК РФ).

Оригинальной нормой банковского законодательства является ч. 1 ст. 31 Закона о банках, закрепляющая за кредитными организациями обязанность *предпринять все предусмотренные законодательством меры для взыскания задолженности*. Учитывая, что неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, является одним из оснований для отзыва лицензии, банки не имеют возможности попустительствовать невозврату кредитов. Более того, лидеры рынка находятся в постоянном поиске эффективных способов взыскания. Если несколько лет назад крупные банки обзавелись собственными коллекторскими службами, то сейчас наметился новый тренд, заданный

Сбербанком. В конце 2016 года банк запустил систему Iron Lady, которая обзванивает заемщиков, имеющих просрочку по кредитным платежам, и общается с ними. В 2017 году программные роботы Сбербанка начали составлять типовые иски о взыскании просроченной задолженности по кредитам. Акцентируем внимание, что с участием Сбербанка слушалось 1 миллион 130 тысяч дел в судах, 95 % из которых – это простые иски, когда клиент получил кредит и не платит по нему¹. Безусловно, в подготовке столь масштабного количества типовых исковых заявлений программный робот с успехом может заменить юристов, что позволит Сбербанку осуществлять деятельность по взысканию задолженности сверхэффективно.

Таким образом, *кредитование субъектов МСП в банках базируется на общих принципах банковского кредитования, которые одинаковы и для крупных, и для средних и для мелких заемщиков*. При этом нормы о возможном запрете досрочного возврата кредита, о праве банков в одностороннем порядке изменять ставки и сроки кредитного договора зачастую приводят к злоупотреблениям, выражающимся в безосновательном изменении банком договорных условий².

Полагаем, коль скоро законодатель стремится повысить доступность банковского кредитования для субъектов МСП, то логичным явилось бы и усиление их позиции как стороны кредитного договора. Резонно в этом случае нивелировать возможности регуляторного арбитража и гармонизировать банковское регулирование с положениями микрофинансового законодательства, содержащего запреты для микрофинансовых организаций в одностороннем порядке изменять размер процентных ставок и (или) порядок их определения по договорам микрозайма, комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров с клиентами индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами; а также применять штрафные санкции к индивидуальным предпринимателям за досрочный возврат суммы микрозайма.

¹ Вице-президент Сбербанка: в России сложно заменить сотрудников искусственным интеллектом. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10111344> (дата обращения: 21.11.2017).

² Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре: информ. письмо Президиума Высш. Арбитр. Суда Рос. Федерации от 13 сент. 2011 г. № 147. П. 3 // Вестник Высш. Арбитр. Суда Рос. Федерации. 2011. № 11.

a great incentive for the small and medium-sized enterprises to choose the basic license holder banks will be the possibility of the latter to act as insurers for the deposits (accounts) of SMEs.

Bank Lending Terms for SMEs

As for the terms of granting credits to SMEs, they will be the same, irrespective of the type of the crediting bank license. In particular, the Bank Law and the RF CC give the following rights to banks:

- to unilaterally change loan rates and (or) the procedure for determining them, deposit rates, fees and the effective periods of these agreements with customers that are individual proprietors and legal entities, in cases provided for by a federal law or an agreement with a customer (Part 2 of Article 29 of the Bank Law);

- if a borrower violates contractual obligations, the bank shall be entitled to accelerate the disbursed loans and the accrued interest, if this is provided for in the agreement, as well as to forfeit the pledged property in compliance with the procedure provided for by a federal law (Part 2 of Article 33 of the Bank Law);

- to refuse to grant a credit to a borrower in full or in part, as established by the credit agreement in the presence of circumstances which expressly testify to the fact that the sum of money given to the borrower will not be returned in due time (Item 1 of Article 819 of the RF CC);

- to establish a prohibition for the borrower to refuse to obtain a loan fully or in part (Item 2 of Article 819 of the RF CC);

- if the borrower contravenes the obligation of a special-purpose use of credit, provided for by the credit agreement, the creditor shall also have the right to waive the further crediting of the borrower under the agreement (Item 3 of Article 819 of the RF CC).

The innovative norm of the bank legislation is Part 1 of Article 31 of the Bank Law that establishes the obligation of credit institutions *to take all measures prescribed by Russian legislation to recover debts*. In view of the fact that failure to follow federal laws regulating the bank activities is one of the reasons for revocation of license, banks shall have no opportunity to encourage loan default. Moreover, the leaders of the market are in constant

search for effective methods of collecting debts. Several years ago, large banks provided themselves with their own debt collection agencies, but now Sberbank has initiated a new trend. At the end of 2016, the bank launched a system that calls the borrowers who have late payments for debts and communicates with them. In 2017, the programmed robots of Sberbank started to file statements of claim to recover the past due credit amounts. Please note that there were 1 million 130 thousand hearings conducted in courts with Sberbank's participation, with 95 % of them being simple claims when the client was granted a credit and does not pay¹. It goes without saying that a programmed robot can successfully substitute for lawyers in preparing such claims, and will provide for a super-efficient debt recovery performance by Sberbank.

The above facts allow for a conclusion that *crediting SMEs in banks is based on the general principles of bank crediting, which are similar for large, medium and small borrowers*. With this, the rules that prohibit the possible early payment and allow banks to unilaterally change the contracted interest rates and the credit term often lead to misuse of right by the banks through groundless changing the contractual terms².

We think that if the legislator is willing to improve the credit availability for SMEs, strengthening the position of SMEs as a credit agreement party would be logical. In this case, it is reasonable to disregard the opportunities of the regular arbitrage and harmonize the banking regulations with the provisions of the microfinance legislation, which contains prohibitions for microfinance organizations to unilaterally change the interest rates and (or) the procedure for their calculation under microloan contracts, as well as the commission fee and the term of validity of contracts concluded with individual proprietors and legal persons; and also to impose penalties on individual proprietors for early repayment of microloans.

¹ Vice-President of Sberbank: It is Hard to Replace the Staff with Artificial Intellect in Russia. Available at: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10111344> (accessed 21.11.2017).

² Informative Letter of the RF Supreme Arbitration Court No. 147. Item 3 "Review of the Court Practice on Settling Disputes Associated with Application of RF Civil Code Provisions about the Credit Agreement" of September 13, 2011. *RF Supreme Arbitration Code Newsletter. 2011*. Issue 11.

Небанковские депозитно-кредитные организации: фантом банковской системы

Характеризуя банковское кредитование субъектов МСП, нельзя не сказать и о том, что Банк России еще в 2001 году предпринял попытку включения в банковскую систему субъекта, основная предпринимательская деятельность которого заключалась бы в микрофинансировании МСП. Речь идет о *небанковских депозитно-кредитных организациях* (далее – НДКО). Инициатива Банка России по включению данного вида кредитных организаций в банковскую систему возникла не на пустом месте. С начала 1990-х годов международные организации развития осознали, что микрофинансовые организации в состоянии предлагать займы населению и субъектам МСП с низкими доходами, покрывая при этом свои расходы и повышая доступность банковских услуг. Это новое, амбициозное и комплексное видение привлекло внимание правительств, социальных инвесторов, банкиров и даже августейших особ [25, р. 1]. Лицом и пионером микрофинансирования и микрокредитования можно назвать бангладешского банкира, основателя GrameenBank Мухаммада Юнуса, который в 2006 году получил Нобелевскую премию мира за усилия по созданию экономического и социального развития снизу. Его книга [29] с описанием успешного проекта социального микрофинансового банка – актуальная экономическая и правовая модель микрофинансового банка.

Проводимые в России мониторинги участников микрофинансового рынка также выявили их потребности и возможности к созданию НДКО. В связи с этим Банк России путем введения в действие положения «Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции»¹ создал возможность осуществления предпринимательской деятельности в статусе НДКО. В соответствии с п. 2.2.1 названного Положения, НДКО могут осуществлять четыре банковские операции на основании лицензии Банка России:

- 1) привлечение денежных средств юридических лиц во вклады (на определенный срок);
- 2) размещение привлеченных во вклады денежных средств юридических лиц от своего имени и за свой счет;
- 3) купля-продажа иностранной валюты в безналичной форме (исключительно от своего имени и за свой счет);
- 4) выдача банковских гарантий.

¹ Положение от 21 сент. 2011 г. № 153-П // Вестник Банка России. 2001. № 60.

Минимальный размер уставного капитала НДКО должен составлять 90 млн руб.

Банковская деятельность НДКО влечет за собой возникновение рисков ликвидности, кредитного, процентного и валютного рисков. Однако по сравнению с рисками, принимаемыми банками, НДКО находятся в более выгодном положении, поскольку у них отсутствуют риски, вытекающие из обслуживания банковских счетов юридических и физических лиц. Вместе с тем статус НДКО характеризуется большим количеством запретительных норм. Преимущественно они занимаются выдачей кредитов за счет собственных средств.

Закрепленный подобным образом *правовой статус НДКО оказался малопривлекательным*. В период с 2001 по 2016 г. лишь 6 участников микрофинансового рынка воспользовались возможностью создания НДКО, однако впоследствии у 3 из них лицензия на право осуществления банковских операций была отозвана по решению Банка России, а у 3 аннулирована по ходатайству самой кредитной организации. В настоящее время по данным официального сайта Банка России в России не зарегистрировано ни одной кредитной организации в форме НДКО².

Таким образом, опыт первых НДКО в банковской системе РФ выявил неготовность правового поля для ведения подобной предпринимательской деятельности. Существующий правовой статус НДКО, закрепивший жесткое пруденциальное регулирование при ограниченности источников дохода и уровня принимаемых рисков, требует концептуального изменения. Нами уже вносились предложения об устранении недостатков нормативного правового акта Банка России (в частности, о снятии запрета на открытие и ведение банковских счетов физических лиц, в том числе счетов по вкладу, о пересмотре обязательных нормативов НДКО, требований к лицам, претендующим на должность их руководителей, и др.) [17, с. 68–72]. К сожалению, Банк России, сумевший учредить эту структуру, в настоящее время игнорирует ее потребности, заставляя бизнес решать проблемы, а не поощряя его интерес к реализации серьезных социальных проектов. Бесспорно, можно говорить о фактическом провале российского опыта кредитования МСП посредством НДКО. Более того, НДКО в силу отмеченной зарегулированности полностью исчезли, что в условиях огромнейшего значения де-

² См. полный список кредитных организаций по состоянию на 9 января 2017 г. URL: <https://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst> (дата обращения: 10.01.2017).

Non-Bank Depository Credit Organizations: a Phantom of the Banking System

Considering bank crediting of SMEs, one should mention the fact that as early as in 2001 the Bank of Russia made an attempt to complete the banking system with a subject that would perform microfinancing of SMEs as the main entrepreneurial activities. We are talking about *non-bank depository credit organizations* (hereinafter referred to as the NDCO). The Bank of Russia's initiative to introduce this type of credit organizations into the banking system was proposed not without reason. From the beginning of the 1990s, international developmental centers realized that microfinance organizations are capable of offering loans to the population and SMEs with low income, concurrently reimbursing their own expenses and improving the affordability of the bank services. This new ambitious and complex vision attracted the attention of the governments, social investors, bankers and even august persons [25, p. 1]. Bangladesh banker Muhammad Yunus, the founder of GrammenBank, can be called the frontman and the pioneer of microfinancing and microcrediting. In 2006 he was awarded a Nobel Prize for his efforts on promoting the bottom-up economic and social development. His book [29], describing the successful project of the social microfinance bank, contains a relevant economic and legal model of a microfinance bank.

Russian surveys of the microfinance market participants also revealed their needs and opportunities with regard to the NDCO establishment. In view of this, the Bank of Russia introduced its Regulation "On the Specifics of the Prudential Regulation of Activities of the Non-Bank Credit Entities Carrying Out Credit and Depository Operations"¹, and so allowed for an opportunity to conduct entrepreneurial activities in the NDCO status. According to Item 2.2.1 of the mentioned Regulation, a NDCO can carry out four bank operations under the license issued by the Bank of Russia:

- 1) take the funds of legal persons for deposit (for a fixed term);
- 2) place the taken funds of the legal persons on its own behalf and for its own account;
- 3) purchase and sale foreign currency in non-cash form (exceptionally on its own behalf and for its own account);
- 4) issue bank guarantees.

¹ Regulation No. 153-P of September 21, 2011. *Bank of Russia Bulletin*. 2001. Issue 60.

The minimum size of the established authorized capital for a NDCO is 90 million rubles.

The NDCO bank activities involve risks of liquidity, credit risks, interest risks and currency risks. However, compared to risks assumed by banks, NDCOs are at an advantage, as they do not have risks resulting from maintaining the accounts of legal persons and individuals. With this, the NDCO status is associated with numerous prohibitive rules. They are mostly occupied with granting loans from their own funds.

The *NDCO legal status* established in this way *turned out to be unattractive*. In 2001–2016, only 6 participants of the microfinance market took the opportunity of becoming an NDCO. Later, the Bank of Russia decided to terminate 3 licenses out of 6, and the three remaining licenses were annulled at requests of the credit organizations themselves. At present, as the Bank of Russia official website has it, there is no single credit organization registered as an NDCO in Russia².

Thus, the experience of the first NDCOs in the banking system of Russia revealed the unpreparedness of the legal environment for such entrepreneurial activities. In the conditions of the limited income sources and assumed risks level, the actual NDCO status, involving heavy prudential regulation, needs to be conceptually changed. We have already made proposals on overcoming the drawbacks of the Banks of Russia's normative Regulation (in particular, to annul the prohibition to open and maintain the accounts of physical persons, including deposit accounts, to reconsider the regulatory limits for NDCOs, requirements for persons willing to join their managing staff and so on) [17, pp. 68–72]. It is a pity, the Bank of Russia, having managed to introduce this structure, is currently ignoring the structure's needs, makes business solve problems and does not encourage its interest in implementing serious social projects. It goes without saying that the Russian experience of crediting SMEs through NDCOs can be considered fail. Moreover, NDCOs have completely disappeared as a result of the mentioned overregulation. In the conditions, when the business reputation has the highest importance for rendering bank services, this fact completely discredits

² See the full list of credit organizations as of January 9, 2017. Available at: <https://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst> (accessed 10.01.2017).

ловой репутации для банковских услуг фактически не только дискредитирует их как институт, но даже вызывает негативное восприятие в профессиональном сообществе самого названия НДКО [11, с. 19–26].

В данный момент эта проблема вновь приобрела крайнюю остроту. Дело в том, что в 2017 г. микрофинансовые компании получили право быть преобразованными в банк с базовой лицензией или в небанковскую кредитную организацию. Если учесть, что для получения статуса НДКО микрофинансовым компаниям не хватает «лишь» 20 млн руб., в то время как для банка с базовой лицензией 230 млн руб., очевидно, что обновленная правовая оболочка НДКО смогла бы пополнить финансовую систему России устойчивыми кредитными организациями, ориентированными на рынок кредитования МСП. Подспорьем для разработки адекватного программного обеспечения для кредитных организаций подобного вида может стать регулятивная песочница.

Микрофинансирование МСП

Заполнить нишу кредитования субъектов МСП помогают микрофинансовые организации (далее – МФО), формально не входящие в банковскую систему Российской Федерации, но постоянно и на профессиональной основе осуществляющие экономические аналоги банковских операций по привлечению денежных средств и кредитованию, а также оказывающие иные финансовые услуги незначительного размера субъектам МСП.

МФО имеют прямой выход на рынок микрофинансирования субъектов МСП, и в последние годы именно они выступают его драйвером. Портфель микрозаймов, выданных МФО в 2015–2016 гг. показал тенденцию роста, увеличившись за год на 22,7 % и 25 % соответственно. В структуре портфеля микрозаймов МФО 25 % приходится на займы МСП. Средняя сумма микрозайма, выданного юридическому лицу, за 2017 год сократилась на 47,8 %, до 560,8 тыс. руб., индивидуальному предпринимателю – выросла на 78,7 %, до 750,2 тыс. руб. Портфель микрозаймов МФО в 2016 г. составил 88,1 млрд руб., ставки начинались от 10 % годовых.

Упомянем, что правовая регламентация микрофинансирования в России не осуществлялась, пока 2 июля 2010 г. не был принят Закон о микрофинансовой деятельности. С началом его работы в государственный реестр МФО вошли различные коммерческие и некоммерческие организации, в своем большинстве осуществляющие программы поддержки МСП. Значительная часть клиентов МФО является действующими

микропредприятиями, меньшая – среднее предпринимательство, стартапы, безработные и бедные слои населения. Это свидетельствует о том, что микрофинансирование в России открывает доступ к денежным ресурсам для субъектов МСП, которые в силу разных причин не могут воспользоваться банковскими услугами.

В соответствии с Законом о микрофинансовой деятельности МФО осуществляют *микрофинансирование*, под которым понимается деятельность по предоставлению микрозаймов (п. 1 ч. 1 ст. 2). В свою очередь, п. 3 ч. 1 ст. 2 содержит определение *микрозайма*, каковым является заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу. Микрозаймы предоставляются в валюте Российской Федерации на основании договора микрозайма (п. 1 ст. 8).

Из указанных норм следует, что согласно Закону о микрофинансовой деятельности под *микрофинансированием* следует понимать предоставление микрофинансовыми организациями микрозаймов в рублях на условиях договора займа, в сумме, не превышающей предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу.

Следует уточнить, что данное определение дано в узком смысле, поскольку микрофинансовую деятельность вправе также осуществлять кредитные организации, кредитные кооперативы, ломбарды и другие юридические лица в соответствии с законодательством, регулирующим их деятельность.

Микрофинансовая компания VS микрокредитная компания

Микрофинансовые организации могут осуществлять свою деятельность *в виде микрофинансовой компании или микрокредитной компании*. По состоянию на 9 ноября 2017 г. в Государственный реестр микрофинансовых организаций включено 2260 МФО, из которых 41 осуществляет свою деятельность в статусе микрофинансовой компании¹.

Микрокредитная компания (далее также – МФК), осуществляя микрофинансовую деятельность, имеет право привлекать денежные средства юридических лиц без ограничений и физических лиц, если они являются ее учредителями (участниками, акционерами).

Микрофинансовая компания (далее также – МФК) осуществляя микрофинансовую деятель-

NDCOs as an institution, and results in negative perception of the very NDCO notion in the professional community [11, pp. 19–26].

At present, this problem has become a pressing challenge again. The point is that in 2017 microfinance companies obtained the right to be reorganized into basic license holder banks or non-bank credit organizations. Keeping in mind that microfinance companies lack “just” 20 million rubles for getting a NDCO status, and 230 million rubles for becoming basic license holder banks, it is obvious that the renovated legal framework of the NDCO could supplement the Russian financial system with stable credit organizations focused on the SMEs crediting market. The regulatory sandbox can become a useful aid in developing the adequate program support for the credit organizations of that type.

Microfinancing for SMEs

Microfinance organizations (hereinafter – MFO) help to fill the niche of crediting SMEs. They are not formally included into the Russian Federation banking system, but regularly and professionally carry out economic analogues of bank operations on taking monetary means and crediting, and render other minor financial services to SMEs.

MFOs have a direct access to the SMEs microfinancing market and have been recently acting as the driver thereto. The portfolio of microloans granted by MFOs in 2015–2016 demonstrated a tendency for growth (having increased by 22.7 % and 25 % a year correspondingly). In the structure of MFO microloans, 25 % is accounted for by SMEs loans. The average amount of the microloan granted to a legal person reduced by 47.8 % and amounted to 560.8 thousand rubles, granted to an individual proprietor – increased by 78.7 % and amounted to 750.2 thousand rubles. In 2016, the MFO microloan portfolio accounted to 88.1 billion rubles, with the minimum interest rate being 10 %.

Let us mention that there had been no legal regulation of microfinancing in Russia until the Law on Microfinancing Activities was adopted on July 2, 2010. When it came into force, different commercial and non-commercial organizations joined the State Register of MFOs. The majority of them carry out programs in support of SMEs. A large part of the MFO customers are functioning micro enterprises, a small part of the customers are medium-sized companies, startups, unem-

ployed and poor social groups. It means that microfinancing in Russia opens up financial resources for SMEs which cannot use bank services for different reasons.

In accordance with Law on Microfinancing Activities, MFOs carry out *microfinancing*, which is understood as activity of granting microloans (Item 1 of Part 1 of Article 2). In its turn, Item 3 of Part 1 of Article contains a definition of the *microloan*, which is a loan granted by the loaner to the borrower on the conditions provided for under the loan agreement, in the amount that does not exceed the borrower’s maximum admissible commitment to the loaner with regard to the principal amount of the debt. Microloans are granted in the Russian Federation currency on the basis of the loan agreement (Item 1 of Article 8).

Thus, in accordance with the Law on Microfinance Activities, *microfinancing* shall be understood as granting a microloan by microfinance organizations, in rubles and on the conditions of the loan agreement, in the amounts that do not exceed the borrower’s maximum admissible commitments to the loaner with regard to the principle amount of the debt.

Let us clarify that this definition is given in the narrow sense, because microfinance activities can also be carried out by credit organizations, credit cooperative unions, pawnshops and other legal persons in accordance with the legislation regulating their activities.

Microfinance Company vs Microcredit Company

Microfinance organizations (MFOs) can carry out their activities in the form of a *microfinance company* or a *micro credit company*. As of November 9, 2017, 2260 microfinance organizations were included into the State Register of MFOs, with 41 of them acting in the status of microfinance companies¹.

Microcredit company (hereinafter – MCC), when carrying out its microfinance activities, is entitled to employ monetary means of legal persons with no restrictions and monetary means of physical persons who are this company’s founders (participants, shareholders).

Microfinance company (hereinafter – MFC), when carrying out its microfinance activities, is

¹ URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (дата обращения: 13.11.2017).

¹ Available at: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (accessed 13.11.2017).

ность, имеет право привлекать денежные средства юридических лиц без ограничений и физических лиц (и индивидуальных предпринимателей), если они:

- являются учредителями (участниками, акционерами) микрофинансовой компании;
- предоставляют денежные средства в рамках заключенного одним займодавцем с микрофинансовой компанией договора займа на сумму 1,5 млн руб. и более, при условии, что сумма основного долга МФК перед таким займодавцем не должна составлять менее 1,5 млн руб. в течение всего срока действия указанного договора;
- приобретают облигации МФК, выпуск которых прошел государственную регистрацию и сопровождался регистрацией проспекта ценных бумаг, а также биржевые облигации МФК, выпущенные в соответствии со ст. 27.5-2 закона «О рынке ценных бумаг»;
- приобретают иные облигации МФК номинальной стоимостью более 1,5 млн руб. каждая или предназначенные для квалифицированных инвесторов.

МФК осуществляет микрофинансовую деятельность с учетом требований к минимальному размеру собственных средств, который установлен в размере 70 млн руб.

В связи с повышенными возможностями привлечения денежных средств физических лиц деятельность МФК подвергается и более жесткому пруденциальному регулированию по сравнению с МКК, однако это дает им и возможность на основании ст. 23.6 Закона о банках, преобразоваться в банк с базовой лицензией или небанковскую кредитную организацию. Для получения статуса банка с базовой лицензией или небанковской кредитной организации МФК должна соблюдать в полном объеме требования, установленные федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативными актами Банка России и предъявляемые к банку с базовой лицензией или небанковской кредитной организации.

Обратим особое внимание, что предельный размер обязательств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей перед МФО обоих видов одинаков и установлен в сумме не более 3 млн руб., т. е. он не зависит от размера собственных средств МФО.

При этом, согласно п. 5.2 ст. 14 Закона о микрофинансовой деятельности Банк России вправе установить экономический норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков для МФК, но только в том случае, если МФК привлекает денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей,

и (или) юридических лиц в виде займов, и осуществляет выпуск и размещение облигаций¹.

Разумеется, здесь напрашивается параллель с установлением разного числового значения банковского норматива Н6 для банков с универсальной и банков с базовой лицензией, который зависит лишь от размера уставного капитала. Полагаем, более правильным и справедливым было бы использование законодателем одинакового подхода при ограничении кредитной деятельности субъектов финансового рынка. При отсутствии у банков с базовой лицензией права на привлечение вкладов физических лиц, т. е. одного из высокорисковых видов деятельности, адекватным максимально допустимым значением норматива Н6 видится 25%-ный размер в отношении всех категорий заемщиков.

Условия получения микрозаймов для субъектов МСП

Почти во всех странах, развивающих микрофинансирование, применяются определенные ограничения в отношении предоставления микрозаймов. Эти ограничения возникают в многообразных формах, и в первую очередь они являются средством ограничения концентрации риска. В России помимо названного выше ограничения по валюте микрозайма *микрозайма МФО также не вправе:*

- в одностороннем порядке изменять размер процентных ставок и (или) порядок их определения по договорам микрозайма, комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров с клиентами – индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами;
- применять к заемщику, являющемуся физическим лицом, в том числе к индивидуальному предпринимателю, досрочно полностью или частично возвратившему МФО сумму микрозайма и предварительно письменно уведомившему МФО о таком намерении не менее чем за десять календарных дней, штрафные санкции за досрочный возврат микрозайма;
- выдавать заемщику – юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю микрозайм, если сумма основного долга заемщика – юридического лица или индивидуального предпринимателя перед этой МФО по договорам микрозайма в случае предоставления такого микрозайма превысит 3 млн руб.

¹ Об установлении экономических нормативов для микрофинансовой компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и (или) юридических лиц в виде займов, и микрофинансовой компании, осуществляющей выпуск и размещение облигаций: указание Банка России от 24 мая 2017 г. № 4382-У // Вестник Банка России. 2017. № 55.

entitled to employ monetary means of legal persons with no restrictions and monetary means of physical persons (and individual proprietors), if they:

- are the founders (participants, shareholders) of the microfinance company;
- give money within an agreement concluded between one loaner and a microfinance company for the amount of 1.5 million rubles and more, provided that the amount of the main debt of this loaner to the MFC does not exceed 1.5 million rubles within the whole agreement validity period;
- purchase the MFC bonds which were officially registered by the state when issued, and the issue was accompanied by the registration of the security prospectus; and the MFC exchange-traded bonds issued in accordance with Article 27.5-2 of Law “On Securities Market”;
- purchase other bonds of the MFC with a nominal value of more than 1.5 million rubles each, or issued for the qualified investors.

MFCs carry out financial activities with the account for the requirements to the minimum size of their own funds, which is set to 70 million rubles.

As MFCs have wider opportunities to employ the monetary funds of the physical persons, the MFCs’ activities are subject to heavy prudential regulation as compared to the MCCs’ ones, however this allows MFCs for an opportunity to be reorganized into a basic license holder bank or a non-bank credit organization in accordance with Article 23.6 of the Bank Law. For getting a status of the basic license holder bank or the non-bank credit organization, a MFC needs to fully comply with the requirements set by federal laws and by the Bank of Russia normative regulations complying with the federal laws for basic license holder banks or a non-bank credit organization.

Let us give a special attention to the fact that the *maximum size of the obligations of legal persons and individual proprietors* to the MFOs of both types is the same and set to 3 million rubles maximum, i. e. it does not depend on the MFO’s own fund size.

At the same time, in accordance with Item 5.2 of Article 14 of the Law on Microfinance Activities, the Bank of Russia is entitled to establish for a MFC an economic requirement for the maximum risk per one borrower or the group of related borrowers, but only for cases when the MFC employs

the monetary funds of the physical persons, including individual proprietors, and (or) legal persons by way of loans, and issues / offers bonds¹.

Here, we find a parallel with the situation when for the universal license holder banks and basic license holder banks different N6 criteria are proposed, which depend only on the size of the authorized capital. We think it would be more reasonable and just if the legislator used a similar approach when restricting the credit activities of the finance market participants. If the basic license holder banks do not have the right to employ the deposits of physical persons (i.e. one of the most risky types of activities), we deem it adequate to have the N6 criterion at the maximum level of 25 % for all the categories of borrowers.

Terms of Granting Microloans to SMEs

Almost every country that develops microfinancing uses definite restrictions in respect of granting microloans. These restrictions are manifested in different forms, and first of all they are the means of risk concentration limitation. Besides the above restriction on the microloan currency, *an MFO in Russia also is not entitled to:*

- unilaterally change interest rates and/or the procedure for setting interest rates under contracts of microloan, commission and the effective term of these contracts with customers – individual proprietors or legal persons;
- impose penalty for early repayment of a microloan on a borrower being a natural person, for instance an individual proprietor, who has fully or partially repaid the sum of the microloan to the microfinance organization and had notified in writing the microfinance organization of such intent at least ten calendar days in advance;
- give a microloan to a borrower (legal person or individual proprietor) if the sum of the borrower’s obligations they owe the microfinance organization under contracts of microloan is going to exceed 3,000,000 rubles in case this microloan is given.

¹ Instruction of the Bank of Russia No. 43820-U “On Establishment of Prudential Rules for the Microfinance Company Taking Monetary Means of Natural Persons (Including Individual Proprietors and (or) Legal Persons) in the Form of Loans, and for the Microfinance Company Issuing and Depositing Bonds” of May 24, 2017. *Bank of Russia Bulletin*. 2017. Issue 55.

Примечательно, что МФО обоих видов не ограничены в предоставлении крупных займов: и МФК и МКК вправе предоставлять микрозаймы, не превышающие 3 млн руб. юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Порог задолженности физических лиц перед МФК не должен превышать 1 млн руб., перед МКК – 500 тыс. руб. Последнее отличие, наш взгляд, продиктовано желанием законодателя сократить кредитные возможности МКК по отношению к физическим лицам (в два раза) по сравнению МФК, пруденциальное регулирование которых является более весомым.

Следует отметить, что деятельность МФО, помимо законодательного, имеет еще и вторичный контур регулирования – так называемое «*сорегулирование*» – совместное регулирование Банка России и саморегулируемых организаций МФО. 2017 год ознаменовался принятием первого Базового стандарта – защиты прав и интересов физических (в том числе индивидуальных предпринимателей) и юридических лиц – получателей финансовых услуг МФО. Хотя в своем большинстве его нормы ориентированы на потребительское кредитование, субъекты МСП также могут воспользоваться положениями стандарта в части защиты от недобросовестных практик, получения информации и ответов на свои обращения в МФО. С точки зрения развития инновационных технологий представляет интерес п. 3 ст. 2 стандарта, позволяющий МФО предоставлять онлайн-займы по договорам микрозайма, заключенным с использованием сети Интернет или иным разрешенным законом способом, при котором взаимодействие получателя финансовой услуги с МФО осуществляется дистанционно и сумма займа по которому предоставлена получателю финансовой услуги в безналичной форме. Стандарт обязателен для всех МФО в России с 1 июля 2017 г.¹

Таким образом, несмотря на то, что регламентация деятельности МФО осуществляется относительно недавно, законодателю удалось сформировать полноценные, адекватные и дифференцированные регуляторные окна как для самих МФО, так и для их заемщиков. Субъекты МСП – индивидуальные предприниматели и юридические лица защищены от необоснованного одностороннего изменения МФО условий договора микрозайма. Кроме этого, субъектам

МСП, осуществляющим деятельность в статусе индивидуального предпринимателя, гарантируется право досрочного полного или частичного возврата суммы микрозайма без применения штрафных санкций. В целях дальнейшего увеличения горизонта финансирования, прежде всего повышения порога микрозайма до 5 млн руб. в настоящее время Минэкономразвития совместно с Банком России обсуждает вопросы внесения соответствующих изменений в Закон о микрофинансовой деятельности². Реализация этой инициативы позволит обеспечить непрерывность линейки продуктов для МСП.

Кредитная кооперация – альтернативный источник займов МСП

Кредитные кооперативы (далее – КПК) по характеру своей деятельности являются институтом наиболее близким к банкам. Мощным толчком к их развитию стало принятие Закона о кредитной кооперации, где была учтена специфика всех видов кредитных кооперативов (за исключением сельскохозяйственных потребительских кооперативов), что позволило снять необходимость дальнейшего регулирования каждого вида кредитных кооперативов отдельным финансовым законом. Объединение в КПК возможно по разным признакам. По территориальному – в гаражно-строительные кооперативы для постройки гаража недалеко от дома. По профессиональному – в жилищно-строительные кооперативы в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения паевых взносов. Кредитный кооператив является некоммерческой организацией. Он создается в организационно-правовой форме потребительского кооператива. По состоянию на 1 сентября 2017 г. в государственный реестр кредитных потребительских кооперативов включено 2032 действующих организации³.

Деятельность КПК состоит в организации финансовой взаимопомощи пайщиков путем: 1) объединения паенакоплений (паев) и привлечения денежных средств пайщиков и иных денежных средств в порядке, установленном Законом о кредитной кооперации и уставом КПК; 2) размещения указанных выше денежных средств путем предоставления займов пайщикам для удовлетворения их финансовых потреб-

It is noteworthy that MFOs of both types are not limited in granting large loans: both MFCs and MCCs are entitled to give microloans not exceeding 3 million rubles to legal persons and individual proprietors. The threshold of the monetary obligations of the legal persons to the MFC shall not exceed 1 million rubles, and to the MCC – shall not exceed 500 thousand rubles. The latter difference, in our opinion, comes from the legislator's will to cut down the credit opportunities of MCCs relating to natural persons (cut down twice) as compared to the opportunities of MFCs that have a prudentially stronger regulation.

It should be noted that besides being regulated legislatively, the MFO activities are subject to a secondary regulatory contour – the so called “co-regulation” – the joint regulation by the Bank of Russia and self-regulatory MFOs. The year of 2017 was marked with adopting the first Basic Standard of Protecting the Interests of Natural Persons (Including Individual Proprietors) and Legal Persons – Recipients of the MFO Financial Services. Although the majority of its norms are focused on consumer crediting, SMEs can also use this standard's provisions which cover protection from bad practices, receiving information and answers to their requests sent to MFOs. Item 3 of Article 2 of the Standard is interesting in terms of developing the innovative technology. It allows MFOs to give online-loans under microloan agreements concluded via Internet or any other legitimate way involving a remote cooperation between the finance service recipient and the MFO, with the loan granted to the service recipient in a non-cash form. The standard is mandatory for all MFOs in Russia since July 1, 2017¹.

Thus, in spite of the fact that the regulation of the MFO activities have been initiated quite recently, the legislator has managed to develop meaningful, adequate and differentiated regulatory windows for both MFOs and their borrowers. SMEs (individual proprietors and legal persons) are protected against the unfounded unilateral changing of the microloan contract terms by MFOs. Moreover, SMEs carrying out activities as individual proprietors are granted with the right of early or partial

payment of the microloan with no fines imposed. For the purpose of the further widening of the financing horizons, and first of all – for increasing the maximum microloan amount to 5 million rubles, the Russian Federation Ministry of Economic Development and Trade jointly with the Bank of Russia are discussing the possibility of introducing the corresponding changes into the Law on Microfinance Activities². Implementing this initiative will allow for the steadiness of the product portfolio for SMEs.

Credit Cooperation as an Alternative Source of Loans for SMEs

By nature of their activities, credit cooperative unions (hereinafter referred to as CCU) are institutions that are closest to banks. A powerful impulse for their development was the adoption of the Law on Credit Cooperation, which accounted for the specific features of all the types of credit cooperative unions (except for agricultural consumer cooperatives), which made it unnecessary to regulate each type of the credit cooperative union with a separate law any further. A credit cooperative union can be established under different principles. According to the territorial principle, there can be organized garage construction cooperatives, for constructing garages not far from the place of living. According to the professional principle, housing construction cooperatives can be established, for meeting the needs of their members in living apartments through uniting the share contributions. A credit cooperative union is a non-commercial organization. It is created in the form of a consumer cooperative. As of September 1, 2017, the State Register of Credit Consumer Organizations included 2032 of operating companies³.

The activity of the CCU is *organizing the mutual aid of the members* through: 1) uniting the share accumulations (shares) and employing monetary means of the members and other monetary means under the procedure prescribed by the Law on Credit Cooperation and the CCU Charter; 2) placing the mentioned monetary means via granting loans to the members for meeting their

¹ Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих микрофинансовые организации [Электронный ресурс]: утв. Банком России 22 июня 2017 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

² Протокол Всероссийского совещания микрофинансовых организаций от 15 июня 2017 г. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/d17114b6-3393-4f0f-b961-92dc3fd8b942/150617.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d17114b6-3393-4f0f-b961-92dc3fd8b942> (дата обращения: 21.11.2017).

³ URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtd=sv_micro (дата обращения: 05.09.2017).

¹ “Basic Standard of Protecting Rights and Interests of Natural and Legal Persons – Receivers of the Financial Services Rendered in the Sphere of the Financial Market by the Members of the Self-Regulatory Organizations that Unite Microfinance Organizations”. Approved by the Bank of Russia on June 22, 2017. Access from the legal reference system “ConsultantPlus”.

² Protocol of All-Russia Meeting of Microfinance Organizations of June 15, 2017. Available at: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/d17114b6-3393-4f0f-b961-92dc3fd8b942/150617.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d17114b6-3393-4f0f-b961-92dc3fd8b942> (accessed 21.11.2017).

³ Available at: https://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtd=sv_micro (accessed 05.09.2017).

ностей; 3) осуществления иной деятельности при условии, если она служит достижению целей, ради которых создан КПК, соответствует этим целям и предусмотрена уставом.

Из толкования этой нормы следует, что основная деятельность кредитного кооператива не является предпринимательской, поскольку она направлена на организацию финансовой взаимопомощи пайщиков, а не на извлечение прибыли. Если его деятельность отвечает этой цели, предусмотрена уставом, КПК имеет право осуществления предпринимательской деятельности.

Размещение паевых взносов, переданных в собственность КПК, и привлеченных денежных средств осуществляется путем предоставления денежных средств своим членам для удовлетворения их финансовых потребностей. Финансовые потребности по своей сути – это потребности членов кооператива в денежных средствах. Поскольку основной целью деятельности КПК является оказание финансовой взаимопомощи, то размещать денежные средства кооператив вправе только среди своих членов. На примере определения Краснодарского краевого суда¹ можно проиллюстрировать, что деятельность кредитного кооператива по предоставлению денежных средств с фиксированной ставкой лицам, не являющимся членами КПК, по существу является осуществлением предпринимательской деятельности, направленной на систематическое получение прибыли, что нарушает Закон о кредитной кооперации, согласно которому деятельность кооператива, направленная на извлечение прибыли за счет физических лиц, являющихся членами кооператива, не допускается, а такая же деятельность по отношению к физическим лицам, не являющимся членами кооператива, прямо запрещена.

Особенностью процентной политики кредитных кооперативов является максимальная приближенность номинальной процентной ставки по займам к эффективной. Совокупный портфель займов, выданных КПК по состоянию на начало 2015 года оценивался в 50 млрд руб. По результатам 2016 г. портфель займов КПК так же, как и МФО, вырос и составил 63,4 млрд руб. Кредитные кооперативы могут предложить своим пайщикам – субъектам МСП – разнообразные виды займов, гибкие схемы выплат и удобные способы обеспечения.

¹ Апелляционное определение Краснодарского краевого суда от 17 апр. 2012 г. по делу № 33-5280-12 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Кредитный кооператив VS кредитный кооператив второго уровня

Различается 2 вида кредитных кооперативов:
– *кредитный потребительский кооператив* – добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков);

– *кредитный кооператив второго уровня* – кредитный кооператив, членами которого являются исключительно кредитные кооперативы. Кредитный кооператив второго уровня создается не менее чем пятью кредитными кооперативами на основе членства по территориальному (региональному, межрегиональному, федеральному) или иному принципу.

Сущность деятельности обоих видов кооперативов одинакова, поскольку положения Закона о кредитной кооперации, в том числе о деятельности кредитного кооператива, об обеспечении финансовой устойчивости кредитного кооператива, о создании, реорганизации и ликвидации кредитного кооператива, членстве в кредитном кооперативе, об органах кредитного кооператива, распространяются на кредитные кооперативы второго уровня.

Отличия между кредитными кооперативами заключаются в степени пруденциального регулирования. Наиболее ярко они очерчиваются при характеристике паевого фонда и финансовых нормативов кредитных кооперативов. Так, к формированию паевого фонда КПК особые требования не предъявляются. Финансовый норматив КПК, ограничивающий максимальный размер займа (ФНЗ), предоставляемого одному члену кооператива и (или) нескольким членам кооператива, являющимся аффилированными лицами, по отношению к общему размеру задолженности по сумме основного долга, образовавшейся в связи с предоставлением займов КПК, рассчитывается дифференцированно и зависит от срока деятельности КПК с момента его создания и количества членов (пайщиков).

Максимальное допустимое числовое значение финансового норматива ФНЗ устанавливается для КПК в следующем размере:

- 7 % – для кооперативов, число членов (пайщиков) которых превышает 3000;
- 10 % – для кооперативов, число членов (пайщиков) которых составляет более 200, но не превышает 3000;
- 20 % – для кооперативов, число членов (пайщиков) которых не превышает 200;
- 50 % – для кооперативов, срок деятельности которых составляет менее 180 дней со дня

financial needs; 3) carrying out other activities provided that they meet the purpose for which the CCU was created, comply with this purpose and are specified in the Charter.

From the interpretation of this rule, it follows that the principal activity of a credit cooperative union is not entrepreneurial, as it is aimed at organizing the mutual aid of the members but not at making profit. Provided that this goal is achieved and on the condition that it is allowed by the Charter, a CCU is entitled to carry out entrepreneurial activities.

Placing the shares transferred to the possession of the CCU and monetary funds employed by the CCU is performed through giving the money to the CCU members for meeting their financial needs. The financial needs by their nature are the needs of the CCU members for money. Since the principal purpose of the CCU activities is rendering financial assistance, a cooperative unit is entitled to place the monetary funds only among its members. As seen from the example of the Краснодар Regional Court decision¹, the activities of the CCU on giving monetary funds with fixed interest to persons who are not the CCU members are in fact business activities aimed at systematic making profit, thus violating the Law on Credit Cooperation, which runs that the activities of a cooperative union aimed at making profit at the expense of natural persons who are the members of the cooperative union, are not allowed, and the same activity in respect of natural persons who are not the members of the cooperative unions, is expressly prohibited.

A specific feature of the credit cooperative union policy is that the nominal interest rates are maximally close to the effective interest rate. The cumulative portfolio of loans granted by the beginning of 2015 was estimated at 50 billion rubles. The 2016 results showed that both the CCU and MFO loan portfolio grew and accounted to 63.4 billion rubles. Credit cooperative unions can offer their members (SMEs) different types of loans, flexible schemes of payment and convenient schemes of securing.

¹ Decision of Appeal of the Краснодар Regional Court “On the case No. 33-5280-12” of April 17, 2012. Access from the legal reference system “ConsultantPlus”.

Credit Cooperative Union vs Tier-Two Credit Cooperative Union

There are two types of credit cooperative unions:

– *credit consumer cooperative union*, which is a voluntary association of natural and (or) legal persons on the basis of their membership according to the territorial, professional and (or) other principles for the purpose of meeting the financial needs of the credit cooperative union members (sharers);

– *tier-two credit cooperative union*, which is a credit cooperative union with all the members being credit cooperative unions only. A tier-two credit cooperative union is created by at least five credit cooperative unions on the territorial (regional, cross-regional, federal) or other membership principle.

The core activity of the both types of cooperative unions is the same, since the provisions of the Law on Credit Cooperation are all applied to the tier-two credit cooperative unions as well. These include the provisions on the credit cooperative union, on securing the financial stability of the credit cooperative union, on the creation, reorganization and liquidation of the cooperative union, on the membership in cooperative unions, on the credit cooperative union bodies.

The difference between the two types of the cooperative unions is in the level of prudential regulation. It is most vividly seen from the characteristic of the share fund and the financial allowance of credit cooperative unions. In particular, there are no specific requirements for the CCU share fund. The CCU financial allowance that limits the maximum loan amount (MLA) granted to each member of the cooperative union and (or) several members of the cooperative who are affiliate persons, is proportional to the total debt associated with granting loans by the CCU and calculated on a case-by-case basis, it depends on the term of the CCU operation and the number of its members (sharers).

The maximum admissible value of the MLA financial allowance for the CCU is equivalent to:

- 7 % – for the cooperative unions with the number of members (sharers) exceeding 3000;
- 10 % – for the cooperative unions having more than 200 but less than 3000 members (sharers);
- 20 % – for the cooperative unions with the number of members (sharers) not exceeding 200;

их создания и число членов (пайщиков) которых не превышает 100.

Что касается кредитного кооператива второго уровня, то числовые значения установленных для него нормативов приближаются к МФК. Например, минимальный размер паевого фонда кредитного кооператива второго уровня должен составлять:

– 10 млн руб. по истечении одного месяца с момента его создания;

– 50 млн руб. по истечении одного года с момента его создания.

Максимальное допустимое числовое значение финансового норматива ФНЗ для кредитных кооперативов второго уровня зависит от продолжительности его функционирования и устанавливается в размере 10 % (20 % – для кредитного кооператива второго уровня, срок деятельности которого составляет менее двух лет со дня его создания; 50 % – для кредитного кооператива второго уровня, срок деятельности которого составляет менее 180 дней со дня его создания)¹.

Помимо рассмотренных отличий, значимых в аспекте настоящего исследования, кредитные кооперативы второго уровня должны соблюдать и иные повышенные требования (к предоставлению дополнительной информации в Банк России, к размещению свободных денежных средств, к бухгалтерской и финансовой отчетности, к соблюдению финансовых нормативов и др.).

Таким образом, деятельность кредитного кооператива второго уровня и инструменты ее регулирования становятся все ближе к деятельности МФК и кредитных организаций. В связи с изложенным полагаем, что система построения кредитной кооперации до настоящего времени институционально не завершена. Несмотря на значительное фондирование и пруденциальное регулирование, кредитные кооперативы второго уровня не имеют специального облегченного регуляторного окна для упрощенной трансформации в банки. Думается, что разработка правовой оболочки «кооперативного банка» является перспективным вариантом развития рынка кредитных услуг и насыщения кредитными продуктами определенного пласта их потребителей – субъектов МСП.

Условия получения займов субъектами МСП в кредитных кооперативах

КПК размещает денежные средства путем их предоставления своим членам на основании *договора займа*, который регламентирован общими нормами § 1 «Заем» гл. 42 ГК РФ. Пред-

метом договора займа может быть иностранная валюта (с соблюдением установленных правил).

Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» некоторые статьи § 1 «Заем» гл. 42 ГК РФ будут изложены в новой редакции. В связи с этим обратим внимание на новеллы, в соответствии с которыми КПК вправе:

– отказаться от исполнения договора полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленный заем не будет возвращен в срок;

– установить в договоре займа, заемщиком по которому является лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, запрет на отказ от получения займа полностью либо частично до получения займа;

– получать с заемщика проценты за пользование займом в размерах и в порядке, определенных договором;

– в случае досрочного возврата займа, предоставленного под проценты начислять их включительно до дня возврата суммы займа полностью или ее части.

Таким образом, можно констатировать, что КПК должен обеспечивать возможность досрочного погашения займа любым субъектам МСП (так как резонно, что займы, предоставляемые таковым, будут носить возмездный характер). В то же время КПК вправе предусмотреть в договоре займа возможность одностороннего изменения процентных ставок, что находит подтверждение в материалах судебной практики².

Условия деятельности КПК получают отражение как в его внутренних нормативных документах, так и в стандартах деятельности кредитных кооперативов, разрабатываемых СРО кредитных кооперативов и утверждаемых Банком России. К моменту написания настоящей статьи Банк России утвердил один «Базовый стандарт совершения кредитным потребительским кооперативом операций на финансовом рынке»³. К сожалению, данный стандарт устанавливает условия выдачи и порядок совершения операций только в отношении ипотечных займов.

Подведем *итог*. Действующее в России правовое поле позволяет кредитным кооперативам осуществлять деятельность по представле-

² Апелляционное определение Хабаровского краевого суда от 14 июля 2017 г. по делу № 33-5232/2017 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

³ Утв. Банком России. Протокол от 27 июля 2017 г. № КФНП-26. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 17.11.2017).

– 50 % – for the cooperative unions that have been functioning for less than 180 days and have less than 100 members (sharers).

As for the tier-two credit cooperative unions, the values of the financial allowances set for them are close to those for MFCs. For example, the minimum size of the share fund for a tier-two cooperative union should be:

– 10 million rubles after one month from the date of its creation;

– 50 million rubles after one year from the date of its creation.

The maximum admissible value of the MLA financial allowance for a tier-two credit cooperative unions depends on the duration of its functioning period and is set to: 10 % (20 % – for the tier-two credit cooperative union which functions for less than two years from the date of its creation; 50 % – for the tier-two credit cooperative union which functions for less than 180 days from the date of its creation)¹.

In addition to the reviewed differences, meaningful for this study, tier-two credit cooperative unions should comply with other tightened requirements (for providing the Bank of Russia with additional information; for placing free cash; for observation of the financial allowances etc.).

Thus, the activities of tier-two credit cooperative unions and tools for regulation of these activities start to come close to the activities of MFCs and credit organizations. Having regard to the above, we think that the system of the credit cooperation construction has not been institutionally completed yet. In spite of the sufficient funding and prudential regulation, tier-two credit cooperative unions do not have a special assisting window for a simplified transformation to banks. In our view, the development of the legal framework for the “cooperative bank” is a promising variant of developing the market of credit services and satiating SMEs with credit products.

Terms of Granting Loans to SMEs by Credit Cooperative Unions

CCU places monetary funds by granting them to its members on the basis of the *loan agreement*, which is regulated by general norms of Paragraph 1 “Loan” of Chapter 42 of the Russian Federation Civil Code. The scope of the agreement can be for-

eign currency (providing that the prescribed rules are observed).

Federal law of July 26, 2017, No. 212-FZ “On Introducing Changes into Parts One and Two of the Russian Federation Civil Code and Separate Legislative Acts of the Russian Federation” changed the wording of some of the articles of Paragraph 1 of Chapter 42 of the RF Civil Code. For this reason, let us pay attention to the novelties which allow a CCU to:

– terminate the contract fully or in part in the circumstances that give an evident proof of failure to timely repay the loan;

– prohibit the borrower – a person carrying out entrepreneurial activities – to refuse to take the loan fully or partially until the moment of granting the loan;

– receive interest from the borrower for the use of a loan in the amount and under the procedure established by the agreement;

– in case of early repayment of the loan granted at interest, to charge interest for the period of usage including the date of repayment of the loan fully or in part.

Thus, we can conclude that a CCU should provide an opportunity of the loan early repayment for any SME (because it is natural that the loans granted to them will be refundable). At the same time, a CCU is entitled to make a provision in the agreement for a possibility to unilaterally change the interest rates, and this is confirmed in the court practice materials².

The conditions of the CCU activities find reflection in both its internal normative documents and performance standards developed by self-regulatory organizations of credit cooperative unions and approved by the Bank of Russia. By the time when this article was being prepared, the Bank of Russia had approved one “Basic Standard of Carrying out Operations at the Financial Market by a Credit Consumer Cooperative Union”³. It is a pity this standard establishes the terms and conditions of carrying out operations in respect of mortgage loans only.

Let us *recapitulate* what was said. The legal framework existing in Russia allows credit cooperative unions to carry out activities on granting

² Appeal Decision of the Khabarovsk Regional Court “On Case No. 33-5232/2017” of July 14, 2017. Access from the legal reference system “ConsultantPlus”.

³ Protocol No. KFNP-26 of July 27, 2017. Approved by the Bank of Russia. Available at: <http://www.cbr.ru/> (accessed 17.11.2017).

¹ О числовых значениях и порядке расчета финансовых нормативов кредитных потребительских кооперативов: указание Банка России от 28 дек. 2015 г. № 3916-У // Вестник Банка России. 2016. № 16.

нию денежных займов за счет собственных и привлеченных денежных средств в статусе некоммерческих организаций, что накладывает на нее определенные ограничения в отношении цели и круга участников. Кредитная деятельность КПК носит внутрикорпоративный характер, т. е. осуществляется только в отношении членов кредитного кооператива и имеет своей целью в первую очередь не извлечение прибыли, а удовлетворение финансовых потребностей членов кооператива. В связи с этим привлечение субъектами МСП денежных средств в кредитных кооперативах обременено дополнительными сложностями:

– во-первых, субъект МСП должен вступить в члены кредитного кооператива (оплатив членский внос);

– во-вторых, дожидаться решения о предоставлении кредита.

Кроме этого, в связи с затягиванием процесса принятия и вступления базовых стандартов деятельности кредитных кооперативов до настоящего времени остаются негативные моменты недостаточной защищенности заемщиков и сохраняются возможности регулятивного арбитража.

Выводы

Проведенный научный анализ показал, что институциональная система кредитования МСП все еще находится в поиске своей лучшей модели. Обозначилась насущная потребность в конвергенции правовых условий предоставления заемных средств субъектам МСП различными участниками кредитного рынка. Полагаем, что в целях качественного рывка к инновационной экономике федеральному законодателю и мегарегулятору целесообразно разработать перспективную правовую оболочку микрофинансового и кооперативного банков и обновить правовой статус НДКО.

Библиографический список

1. Агапцов С. А. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ эффективности мер поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках реализации Плана действий Правительства РФ, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития РФ в 2016 году» // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2017. № 7. С. 111–171.
2. Ажаева В. С. Мелкое предпринимательство в России (конец XIX в. – начало XX в.): аналит. обзор / Ин-т науч. информации по общественным наукам. М., 1994. 36 с.
3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Договоры о займе, банковском

кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований: в 5 т. М.: Статут, 2006. Т. 1. 736 с.

4. Ваняг Н. Н. Финансовый капитал в России накануне мировой войны. Опыт историко-экономического исследования системы финансового капитала в России. 2-е изд. М., 1925. 191 с.
5. Государственное и договорное регулирование предпринимательской деятельности: коллект. монография / под ред. В. С. Белых. М.: Проспект, 2017. 248 с.
6. Губин Е. П. Правовые проблемы государственного регулирования рыночной экономики и предпринимательства: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2005. 47 с.
7. Ершова И. В., Трофимова Е. В. Самозанятость: реперные точки формирования правового режима // Предпринимательское право. 2017. № 3. С. 3–12.
8. Ершова И. В., Трофимова Е. В. Правовое и кадровое обеспечение малого и среднего предпринимательства как стратегическая задача юридического образования // Юридическое образование и наука. 2017. № 4. С. 12–17. DOI: 10.18572/2072-4438-2017-4-12-17.
9. Ефимова Л. Г. Банковское право. Т. 1: Банковская система Российской Федерации. М.: Статут, 2010. 404 с.
10. Захарова О. В. Формирование современной системы регулирования деятельности российских банков // Научный альманах. 2017. № 4–1(30). С. 111–115. DOI: 10.17117/na.2017.04.01.111.
11. Лаутс Е. Б. Микрофинансовые организации vs небанковские депозитно-кредитные организации как субъекты финансового рынка и рынка банковских услуг: правовые средства развития // Банковское право. 2016. № 5. С. 19–26.
12. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / И. В. Ершова, Л. В. Андреева, А. Г. Бобкова и др.; отв. ред. И. В. Ершова. М.: ИД «Юриспруденция», 2014. 460 с.
13. Озеров И. Х. На новый путь! К экономическому освобождению России. М.: Тип. А. И. Мамонтова и К, 1915. 336 с.
14. Предпринимательское право: Правовое сопровождение бизнеса: учебник для магистров / И. В. Ершова, Р. Н. Аганина, В. К. Андреев и др.; отв. ред. И. В. Ершова. М.: Проспект, 2017. 848 с.
15. Соколов П. Е. О роли сберегательных касс в экономике ФРГ. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/o-rol-i-sberegatelnyh-kass-v-ekonomike-frg> (дата обращения: 18.12.2017).

loans with the use of their own and external funds in the status of non-commercial organizations, which leads to definite restrictions in respect of their purpose and pool of members. The credit activity of CCUs is of the internal corporate character, i. e. it is carried out only for the members of the cooperative union and is aimed, first of all, not at making profit but at meeting the financial needs of the cooperative union members. For this reason, getting monetary means from a credit cooperative union is associated with additional difficulties for a SME:

– firstly, a SME should join the credit cooperative union (and pay the membership fee);

– secondly, it should wait for taking the decision on granting the loan.

Moreover, because of the delays in adopting and introducing the basic performance standards of credit cooperative unions, the negative aspects of insufficient protection of the borrowers are still in force and the opportunities for the regulative arbitrage remain in effect.

Conclusions

The performed scientific analysis demonstrated that the institutional system of SMEs crediting is still in search for its best model. There is a critical need for converging the legal conditions of providing SMEs with borrowed funds by different participants of the credit market. The authors invite the readers to have a look at the visual presentation of these conclusions in Table 3 “Credit Institutions: Specific Characteristics of the Status and Terms of Granting Monetary Loans to SMEs”. We think that for the purpose of making a quantum leap towards the innovative economy, it makes sense for the federal legislator and mega-regulator to develop an advanced legal framework for the microfinance and cooperative banks and renovate the status of NDCO.

References

1. Agaptsov S. A. *Otchet o rezul'tatakh ekspertno-analiticheskogo meropriyatiya "Analiz effektivnosti mer podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva v ramkakh realizatsii Plana deystviy Pravitel'stva RF, napravlennykh na obespechenie stabil'nogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya RF v 2016 godu"* [Report on the findings of the control activity “Analysis of the Effectiveness of Measures to Support Small and Medium Enterprises in the Framework of the Action Plan of the Government of the Russian Federation Aimed at Ensuring Sustainable Socio-Economic Development of Russia in 2016”]. *Byulleten' Shchetnoy palaty RF* – Bulletin of the Accounts Chamber of the Russian Federation. 2017. Issue 7. Pp. 111–

171. Available at: <http://www.ach.gov.ru/activities/bulleten/900/30830/> (In Russ.).

2. Azhaeva V. S. *Melkoe predprinimatel'stvo v Rossii (konets XIX v. – nachalo XX v.). Analiticheskiy obzor* [Small Business in Russia (in the late 19th and early 20th centuries). Analytical review]. Moscow, 1994. 36 p. (In Russ.).
3. Braginskiy M. I., Vitryanskiy V. V. *Dogovornoe pravo. Dogovory o zayme, bankovskom kredite i faktoringe. Dogovory, napravlennye na sozdanie kollektivnykh obrazovaniy: v 5 t.* [Contract Law. Agreements on Loan, Bank Loan and Factoring. Agreements Aimed at Creating Collective Entities: in 5 vols.]. Moscow, 2006. Vol. 1. 736 p. (In Russ.).
4. Vanag N. N. *Finansovyy kapital v Rossii nakanune mirovoy voyny. Opyt istoriko-ekonomicheskogo issledovaniya sistemy finansovogo kapitala v Rossii* [Finance Capital in Russia on the Eve of the World War. Historical and Economic Study of the System of Financial Capital in Russia]. Moscow, 1925. 191 p. (In Russ.).
5. *Gosudarstvennoe i dogovornoe regulirovanie predprinimatel'skoy deyatelnosti: kollektivnaya monografiya; pod red. V. S. Belykh* [State and Contractual Regulation of Business: Collective Monograph; ed. by V. S. Belykh]. Moscow, 2017. 248 p. (In Russ.).
6. Gubin E. P. *Pravovye problemy gosudarstvennogo regulirovaniya rynochnoy ekonomiki i predprinimatel'stva: avtoref. diss. ... d-ra yurid. nauk* [Legal Problems of State Regulation of Market Economy and Entrepreneurship: Synopsis of Dr. jurid. sci. diss.]. Moscow, 2005. 47 p. (In Russ.).
7. Ershova I. V., Trofimova E. V. *Samozanyatost': repere nye tochki formirovaniya pravovogo rezhima* [Self-Employment: Reference Points of Legal Regime Forming]. *Predprinimatel'skoe pravo – Entrepreneurial Law*. 2017. Issue 3. Pp. 3–12. (In Russ.).
8. Ershova I. V., Trofimova E. V. *Pravovoe i kadrovoe obespechenie malogo i srednego predprinimatel'stva kak strategicheskaya zadacha yuridicheskogo obrazovaniya* [Legal and Staffing Support of Small and Medium-Sized Enterprises as a Strategic Task of Legal Education]. *Yuridicheskoe obrazovanie i nauka – Juridical Education and Science*. 2017. Issue 4. Pp. 12–17. (In Russ.). DOI: 10.18572/2072-4438-2017-4-12-17.
9. Efimova L. G. *Bankovskoe pravo* [Banking law]. Vol. 1. *Bankovskaya sistema Rossiyskoy Federatsii* [Banking system of the Russian Federation]. Moscow, 2010. Vol. 1. 404 p. (In Russ.).
10. Zakharova O. V. *Formirovanie sovremennoy sistemy regulirovaniya deyatelnosti rossiyskikh bankov* [Formation of Modern System of

16. Столыпин П. А. Жизнь и смерть за царя. М.: Тюрник, 1991. 176 с.
17. Тарасенко О. А. Жизнеспособность российских небанковских депозитно-кредитных организаций // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 5. С. 68–72.
18. Хейсин М. Л. Исторический очерк кооперации в России. Пг., 1918. 182 с.
19. Шпынова А. И. Кредитование малых и средних предприятий: российский и зарубежный опыт. М.: ПОЛПРЕД Справочники, 2009. 156 с.
20. Birch D. L. The Job Generation Process: Final Report to Economic Development Administration. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 1979. 110 p.
21. Cazamias P. J. The Big Impact If Small Businesses Would Export. URL: <https://www.sba.gov/blogs/big-impact-if-small-businesses-would-export?leavingSBA> (дата обращения: 16.12.2017).
22. Davis S. J., Haltiwanger J., Schuh S. Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts // Small Business Economics. 1996. № 8. Pp. 297–315. DOI: ORG/10.1007/BF00393278.
23. International Trade Centre (ITC) SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth Geneva: ITC, 2015. XXX, Pp. 235. URL: http://unohrlls.org/custom-content/uploads/2017/05/SME Comp 2015 Jan version_low_res.pdf. (дата обращения: 16.12.2017).
24. Little Ian M. D. Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries // World Bank Economic Review. 1987. № 1. Pp. 203–235.
25. Littlefield E., Helms B., Porteous D. Financial Inclusion 2015: Four Scenarios for the Future of Microfinance // Focus Note. 2006. № 39. Pp. 1–15.
26. McMahon L. Supporting women in business. URL: <https://www.sba.gov/blogs/supporting-women-business?leavingSBA=https://www.nawbo.org/about/about-nawbo-our-vision-and-mission#> (дата обращения: 16.12.2017).
27. McManus M. J. Women's Business Ownership: Data from the 2012 Survey of Business Owners. Office of Advocacy. Issue Brief Number 13. May 31, 2017. 17 p. URL: <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/Womens-Business-Ownership-in-the-US.pdf> (дата обращения: 16.12.2017).
28. Tonner M., Krüger T. Bankrecht. Nomos Verlagsgesellschaft. Baden-Baden, 2014. 391 s.
29. Yunus M., Jolis A. Vers un monde sans pauvreté. 1997, editions Jean – Claude Lattes. 352 p.

References

1. Agaptsov S. A. Otchet o rezul'tatakh ekspertno-analiticheskogo meropriyatiya "Analiz effektivnosti mer podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva v ramkakh realizatsii Plana deystviy Pravitel'stva RF, napravlenykh na obespechenie stabil'nogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya RF v 2016 godu" [Report on the findings of the control activity "Analysis of the Effectiveness of Measures to Support Small and Medium Enterprises in the Framework of the Action Plan of the Government of the Russian Federation Aimed at Ensuring Sustainable Socio-Economic Development of Russia in 2016"]. *Byulleten' Shchetnoy palaty RF* – Bulletin of the Accounts Chamber of the Russian Federation. 2017. Issue 7. Pp. 111–171. Available at: <http://www.ach.gov.ru/activities/bulleten/900/30830/> (In Russ.).
2. Azhaeva V. S. Melkoe predprinimatel'stvo v Rossii (konets XIX v. – nachalo XX v.). *Analiticheskiy obzor* [Small Business in Russia (in the late 19th and early 20th centuries). Analytical review]. Moscow, 1994. 36 p. (In Russ.).
3. Braginskiy M. I., Vitryanskiy V. V. Dogovornoe pravo. Dogovory o zayme, bankovskom kredite i faktoringe. Dogovory, napravlennye na sozdanie kollektivnykh obrazovaniy: v 5 t. [Contract Law. Agreements on Loan, Bank Loan and Factoring. Agreements Aimed at Creating Collective Entities: in 5 vols.]. Moscow, 2006. Vol. 1. 736 p. (In Russ.).
4. Yanag N. N. Finansovyy kapital v Rossii nakunne mirovoy voyny. Opyt istoriko-ekonomicheskogo issledovaniya sistemy finansovogo kapitala v Rossii [Finance Capital in Russia on the Eve of the World War. Historical and Economic Study of the System of Financial Capital in Russia]. Moscow, 1925. 191 p. (In Russ.).
5. Gosudarstvennoe i dogovornoe regulirovanie predprinimatel'skoy deyatel'nosti: kollektivnaya monografiya; pod red. V. S. Belykh [State and Contractual Regulation of Business: Collective Monograph; ed. by V. S. Belykh]. Moscow, 2017. 248 p. (In Russ.).
6. Gubin E. P. Pravovye problemy gosudarstvennogo regulirovaniya rynochnoy ekonomiki i predprinimatel'stva: avtoref. diss. ... d-ra jurid. nauk [Legal Problems of State Regulation of Market Economy and Entrepreneurship: Synopsis of Dr. jurid. sci. diss.]. Moscow, 2005. 47 p. (In Russ.).
7. Ershova I. V., Trofimova E. V. Samozanyatost': reperechnye tochki formirovaniya pravovogo rezhima [Self-Employment: Reference Points of Legal Regime Forming]. *Predprinimatel'skoe pravo* – Entrepreneurial Law. 2017. Issue 3. Pp. 3–12. (In Russ.).

- Regulation of Activity of the Russian Banks]. *Nauchnyy al'manakh* – Science Almanac. 2017. Issue 4–1(30). Pp. 111–115. DOI: 10.17117/na.2017.04.01.111. (In Russ.).
11. Lauts E. B. Mikrofinansovye organizatsii vs nebankovskie depozitno-kreditnye organizatsii kak sub"ekty finansovogo rynka i rynka bankovskikh uslug: pravovye sredstva razvitiya [Microfinance Organizations vs Non-Bank Depository and Credit Organizations as Subjects of Financial Market and Bank Services Market: Legal Means of Development]. *Bankovskoe pravo* – Banking Law. 2016. Issue 5. Pp. 19–26. (In Russ.).
12. Maloe i srednee predprinimatel'stvo: pravovoe obespechenie [Small and Medium Business Entities: Legal Support; I. V. Ershova, L. V. Andreeva, A. G. Bobkov et al.; ed. by I. V. Ershova]. Moscow, 2014. 460 p. (In Russ.).
13. Ozerov I. Kh. Na novyy put'! K ekonomicheskomu osvobodzeniyu Rossii [Onto a New Path! To the Economic Liberation of Russia]. Moscow, 1915. 336 p. (In Russ.).
14. *Predprinimatel'skoe pravo: Pravovoe soprovozhdenie biznesa: uchebnik dlya magistrrov* [Business Law: Legal Support of Business: Textbook for Masters; I. V. Ershov, R. N. Aganina, V. K. Andreev et al.; ed. by I. V. Ershova]. Moscow, 2017. 848 p. (In Russ.).
15. Sokolov R. E. O roli sberegatel'nykh kass v ekonomike FRG [On the Role of Savings Banks in the Economy of Federal Republic of Germany]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/o-rol-i-sberegatelnykh-kass-v-ekonomike-frg> (accessed 18.12.2017). (In Russ.).
16. Stolypin P. A. Zhizn' i smert' za tsarya [Life and Death for the Tsar]. Moscow, 1991. 176 p. (In Russ.).
17. Tarasenko O. A. Zhiznospobnost' rossiyskikh nebankovskikh depozitno-kreditnykh organizatsiy [Livability of Russian Non-Bank Deposit-Credit Organizations]. *Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika* – Laws of Russia: Experience, Analysis, Practice. 2010. Issue 5. Pp. 68–72. (In Russ.).
18. Khejsin M. L. Istoricheskiy ocherk kooperatsii v Rossii [Historical Background of Cooperation in Russia]. Petrograd, 1918. 176 p. (In Russ.).
19. Shpynova A. I. Kreditovanie malyykh i srednikh predpriyatiy: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt [Lending to Small and Medium-Sized Enterprises: Russian and Foreign Experience]. Moscow, 2009. 156 p. (In Russ.).
20. Birch D. L. The Job Generation Process: Final Report to Economic Development Administration. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change. 1979. 110 p. (In Eng.).
21. Cazamias P. J. The Big Impact if Small Businesses Would Export. Available at: <https://www.sba.gov/blogs/big-impact-if-small-businesses-would-export?leavingSBA> (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
22. Davis S. J., Haltiwanger J., Schuh S. Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *Small Business Economics*. 1996. No. 8. Pp. 297–315. DOI: ORG/10.1007/BF00393278. (In Eng.).
23. International Trade Centre (ITC) SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth Geneva: ITC, 2015. XXX, 235 p. Available at: http://unohrlls.org/custom-content/uploads/2017/05/SME Comp 2015 Jan version_low_res.pdf (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
24. Little I. M. D. Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries. *World Bank Economic Review*. 1987. No. 1. Pp. 203–235. (In Eng.).
25. Littlefield E., Helms B., Porteous D. Financial Inclusion 2015: Four Scenarios for the Future of Microfinance. *Focus Note*. 2006. No. 39. Pp. 1–15. (In Eng.).
26. McMahon L. Supporting women in business. Available at: <https://www.sba.gov/blogs/supporting-women-business?leavingSBA=https://www.nawbo.org/about/about-nawbo-our-vision-and-mission#> (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
27. McManus M. J. Women's Business Ownership: Data from the 2012 Survey of Business Owners. Office of Advocacy. Issue Brief Number 13. May 31, 2017. 17 p. Available at: <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/Womens-Business-Ownership-in-the-US.pdf> (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
28. Tonner M., Krüger T. Bankrecht. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2014. 391 p. (In Germ.).
29. Yunus M., Jolis A. Vers un monde sans pauvreté. 1997, editions Jean – Claude Lattes. 352 p. (In French).

References in Russian

1. Аганцов С. А. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ эффективности мер поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках реализации Плана действий Правительства РФ, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития РФ в 2016 году» // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2017. № 7. С. 111–171.
2. Ажаева В. С. Мелкое предпринимательство в России (конец XIX в. – начало XX в.): аналит. обзор / Ин-т науч. информации по общественным наукам. М., 1994. 36 с.

8. Ershova I. V., Trofimova E. V. *Pravovoe i kadrovoe obespechenie malogo i srednego predprinimatel'stva kak strategicheskaya zadacha yuridicheskogo obrazovaniya* [Legal and Staffing Support of Small and Medium-Sized Enterprises as a Strategic Task of Legal Education]. *Yuridicheskoe obrazovanie i nauka – Juridical Education and Science*. 2017. Issue 4. Pp. 12–17. (In Russ.). DOI: 10.18572/2072-4438-2017-4-12-17.
9. Efimova L. G. *Bankovskoe pravo* [Banking law]. Vol. 1. *Bankovskaya sistema Rossiyskoy Federatsii* [Banking system of the Russian Federation]. Moscow, 2010. Vol. 1. 404 p. (In Russ.).
10. Zakharova O. V. *Formirovanie sovremennoy sistemy regulirovaniya deyatelnosti rossiyskikh bankov* [Formation of Modern System of Regulation of Activity of the Russian Banks]. *Nauchnyy al'manakh – Science Almanac*. 2017. Issue 4–1(30). Pp. 111–115. DOI: 10.17117/na.2017.04.01.111. (In Russ.).
11. Lauts E. B. *Mikrofinansovye organizatsii vs nebankovskie depozitno-kreditnye organizatsii kak sub'ekty finansovogo rynka i rynka bankovskikh uslug: pravovye sredstva razvitiya* [Microfinance Organizations vs Non-Bank Depository and Credit Organizations as Subjects of Financial Market and Bank Services Market: Legal Means of Development]. *Bankovskoe pravo – Banking Law*. 2016. Issue 5. Pp. 19–26. (In Russ.).
12. Maloe i srednee predprinimatel'stvo: pravovoe obespechenie [Small and Medium Business Entities: Legal Support; I. V. Ershova, L. V. Andreeva, A. G. Bobkov et al.; ed. by I. V. Ershova]. Moscow, 2014. 460 p. (In Russ.).
13. Ozerov I. Kh. *Na novyy put'! K ekonomicheskomu osvobodzheniyu Rossii* [Onto a New Path! To the Economic Liberation of Russia]. Moscow, 1915. 336 p. (In Russ.).
14. *Predprinimatel'skoe pravo: Pravovoe soprovozhdenie biznesa: uchebnik dlya magistrrov* [Business Law: Legal Support of Business: Textbook for Masters; I. V. Ershov, R. N. Aganina, V. K. Andreev et al.; ed. by I. V. Ershova]. Moscow, 2017. 848 p. (In Russ.).
15. Sokolov R. E. *O roli sberegatel'nykh kass v ekonomike FRG* [On the Role of Savings Banks in the Economy of Federal Republic of Germany]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/o-rol-i-sberegatelnykh-kass-v-ekonomike-frg> (accessed 18.12.2017). (In Russ.).
16. Stolypin P. A. *Zhizn' i smert' za tsarya* [Life and Death for the Tsar]. Moscow, 1991. 176 p. (In Russ.).
17. Tarasenko O. A. *Zhiznesposobnost' rossiyskikh nebankovskikh depozitno-kreditnykh organizatsiy* [Livability of Russian Non-Bank Deposit-Credit Organizations]. *Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika – Laws of Russia: Experience, Analysis, Practice*. 2010. Issue 5. Pp. 68–72. (In Russ.).
18. Kheisin M. L. *Istoricheskiy ocherk kooperatsii v Rossii* [Historical Background of Cooperation in Russia]. Petrograd, 1918. 176 p. (In Russ.).
19. Shpynova A. I. *Kreditovanie malykh i srednikh predpriyatiy: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt* [Lending to Small and Medium-Sized Enterprises: Russian and Foreign Experience]. Moscow, 2009. 156 p. (In Russ.).
20. Birch D. L. *The Job Generation Process: Final Report to Economic Development Administration*. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change. 1979. 110 p. (In Eng.).
21. Cazamias P. J. *The Big Impact if Small Businesses Would Export*. Available at: <https://www.sba.gov/blogs/big-impact-if-small-businesses-would-export?leavingSBA> (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
22. Davis S. J., Haltiwanger J., Schuh S. *Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts*. *Small Business Economics*. 1996. No. 8. Pp. 297–315. DOI: ORG/10.1007/BF00393278. (In Eng.).
23. International Trade Centre (ITC) *SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth* Geneva: ITC, 2015. XXX, 235 p. Available at: http://unohrlls.org/custom-content/uploads/2017/05/SME Comp 2015 Jan version low_res.pdf (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
24. Little I. M. D. *Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries*. *World Bank Economic Review*. 1987. No. 1. Pp. 203–235. (In Eng.).
25. Littlefield E., Helms B., Porteous D. *Financial Inclusion 2015: Four Scenarios for the Future of Microfinance*. *Focus Note*. 2006. No. 39. Pp. 1–15. (In Eng.).
26. McMahon L. *Supporting women in business*. Available at: <https://www.sba.gov/blogs/supporting-women-business?leavingSBA=https://www.nawbo.org/about/about-nawbo-our-vision-and-mission#> (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
27. McManus M. J. *Women's Business Ownership: Data from the 2012 Survey of Business Owners*. Office of Advocacy. Issue Brief Number 13. May 31, 2017. 17 p. Available at: <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/Womens-Business-Ownership-in-the-US.pdf> (accessed 16.12.2017). (In Eng.).
28. Tonner M., Krüger T. *Bankrecht. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden*, 2014. 391 p. (In Germ.).
29. Yunus M., Jolis A. *Vers un monde sans pauvreté*. 1997, editions Jean – Claude Lattes. 352 p. (In French).
3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. *Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований: в 5 т.* М.: Статут, 2006. Т. 1. 736 с.
4. Ваняг Н. Н. *Финансовый капитал в России накануне мировой войны. Опыт историко-экономического исследования системы финансового капитала в России*. 2-е изд. М., 1925. 191 с.
5. *Государственное и договорное регулирование предпринимательской деятельности: коллект. монография / под ред. В. С. Белых*. М.: Проспект, 2017. 248 с.
6. Губин Е. П. *Правовые проблемы государственного регулирования рыночной экономики и предпринимательства: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук*. М., 2005. 47 с.
7. Ершова И. В., Трофимова Е. В. *Самозанятость: реперные точки формирования правового режима // Предпринимательское право*. 2017. № 3. С. 3–12.
8. Ершова И. В., Трофимова Е. В. *Правовое и кадровое обеспечение малого и среднего предпринимательства как стратегическая задача юридического образования // Юридическое образование и наука*. 2017. № 4. С. 12–17. DOI: 10.18572/2072-4438-2017-4-12-17.
9. Ефимова Л. Г. *Банковское право*. Т. 1: *Банковская система Российской Федерации*. М.: Статут, 2010. 404 с.
10. Захарова О. В. *Формирование современной системы регулирования деятельности российских банков // Научный альманах*. 2017. № 4–1(30). С. 111–115. DOI: 10.17117/na.2017.04.01.111.
11. Лаутс Е. Б. *Микрофинансовые организации vs небанковские депозитно-кредитные организации как субъекты финансового рынка и рынка банковских услуг: правовые средства развития // Банковское право*. 2016. № 5. С. 19–26.
12. *Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / И. В. Ершова, Л. В. Андреева, А. Г. Бобкова и др.; отв. ред. И. В. Ершова*. М.: ИД «Юриспруденция», 2014. 460 с.
13. Озеров И. Х. *На новый путь! К экономическому освобождению России*. М.: Тип. А. И. Мамонтова и К, 1915. 336 с.
14. *Предпринимательское право: Правовое сопровождение бизнеса: учебник для магистров / И. В. Ершова, Р. Н. Аганина, В. К. Андреев и др.; отв. ред. И. В. Ершова*. М.: Проспект, 2017. 848 с.
15. Соколов Р. Е. *О роли сберегательных касс в экономике ФРГ*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/o-rol-i-sberegatelnykh-kass-v-ekonomike-frg> (дата обращения: 18.12.2017).
16. Столыпин П. А. *Жизнь и смерть за царя*. М.: Рюрик, 1991. 176 с.
17. Тарасенко О. А. *Жизнеспособность российских небанковских депозитно-кредитных организаций // Законы России: опыт, анализ, практика*. 2010. № 5. С. 68–72.
18. Хейсин М. Л. *Исторический очерк кооперации в России*. Пг., 1918. 182 с.
19. Шпынова А. И. *Кредитование малых и средних предприятий: российский и зарубежный опыт*. М.: ПОЛПРЕД Справочники, 2009. 156 с.
20. Birch D. L. *The Job Generation Process: Final Report to Economic Development Administration*. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 1979. 110 p.
21. Cazamias P. J. *The Big Impact If Small Businesses Would Export*. URL: <https://www.sba.gov/blogs/big-impact-if-small-businesses-would-export?leavingSBA> (дата обращения: 16.12.2017).
22. Davis S. J., Haltiwanger J., Schuh S. *Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts // Small Business Economics*. 1996. No. 8. Pp. 297–315. DOI: ORG/10.1007/BF00393278.
23. International Trade Centre (ITC) *SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth* Geneva: ITC, 2015. XXX, Pp. 235. URL: http://unohrlls.org/custom-content/uploads/2017/05/SME Comp 2015 Jan version low_res.pdf. (дата обращения: 16.12.2017).
24. Little Ian M. D. *Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries // World Bank Economic Review*. 1987. No. 1. Pp. 203–235.
25. Littlefield E., Helms B., Porteous D. *Financial Inclusion 2015: Four Scenarios for the Future of Microfinance // Focus Note*. 2006. No. 39. Pp. 1–15.
26. McMahon L. *Supporting women in business*. URL: <https://www.sba.gov/blogs/supporting-women-business?leavingSBA=https://www.nawbo.org/about/about-nawbo-our-vision-and-mission#> (дата обращения: 16.12.2017).
27. McManus M. J. *Women's Business Ownership: Data from the 2012 Survey of Business Owners*. Office of Advocacy. 2017. Issue Brief Number 13. May 31. 17 p. URL: <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/Womens-Business-Ownership-in-the-US.pdf> (дата обращения: 16.12.2017).
28. Tonner M., Krüger T. *Bankrecht. Nomos Verlagsgesellschaft. Baden-Baden*, 2014. 391 s.
29. Yunus M., Jolis A. *Vers un monde sans pauvreté*. 1997, editions Jean – Claude Lattes. 352 p.