

Андрей Батяев

# Кредиты для малого бизнеса



**Андрей Андреевич Батяев**  
**Кредиты для малого бизнеса**

*Текст книги предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=165572](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=165572)*

# Содержание

Глава 1. Основы функционирования малого предпринимательства и предпосылки необходимости его кредитования	4
1. Экономическая сущность малого предпринимательства	4
2. Место малого предприятия в экономике страны	8
3. Малое предпринимательство как формирующийся рынок приложения кредитных ресурсов коммерческого банка	12
Глава 2. Общие положения о кредитовании	18
1. Понятие и нормативно-правовая база кредитования	18
2. Элементы системы кредитования	26
Конец ознакомительного фрагмента.	33

# Андрей Батяев

## Кредиты для малого бизнеса

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

#### 1. Экономическая сущность малого предпринимательства

Опыт стран Запада, накопленный ими за время существования и развития их экономики в условиях капитализма, показывает, что основную, если даже не ведущую роль в капиталистической экономике играет малое предпринимательство.

Теоретики экономической науки зачастую подменяют понятие «малое предпринимательство» понятием «малый бизнес», что по сути одно и то же. Различие заключается лишь в сферах применения данных терминов. Понятием «малое предпринимательство» оперирует юридическая наука. Оно используется законодателями в нормативных актах, в то время как понятие «малый бизнес» – детище экономистов.

Теоретики и той и другой сфер научной деятельности работают над формулировкой определения «малого предпринимательства» или «малого бизнеса». В своей работе они характеризуют эти явления с различных точек зрения.

В частности, ученые определяют бизнес или предпринимательство как малое исходя из:

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

Рассмотрим вопрос о развитии малого и среднего предпринимательства в России.

Российские законодатели разработали и закрепили на законодательном уровне определение «субъекта малого предпринимательства», которое звучит следующим образом: «под субъектом малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 %, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

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

«век».

Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» **субъектами малого предпринимательства** называет также физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Этот федеральный закон изменил само понятие субъекта по сравнению с ранее принятыми нормативными актами. Прежде всего, к субъектам малого предпринимательства официально были отнесены индивидуальные предприниматели. Далее были изменены критерии численности работающих. Также были введены ограничения, касающиеся некоторых видов учредителей – государства, общественных и религиозных организаций, граждан и юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства – их доля в капитале малого предприятия не должна превышать 25 %.

Теоретическими разработками в сфере изучения «малого предпринимательства» занимаются и западные ученые. Их исследования в области теории, в отличие от исследований российских ученых, основаны на богатой практике. Ведь свое легальное существование на территории нашей страны малый бизнес начал только в конце 1980-х – начале 1990-х гг. с появлением понятия «малое предприятие» в документе Совета Министров СССР в 1989 г. (протокол № 14 от 6 июня 1989 г.). Этот протокол предлагал считать малым предприятием юридические лица с бесцеховой структурой и числом работающих до ста человек. Однако законодательно данное понятие было закреплено годом позже, в Законе СССР от 4 июня 1990 г. № 1529-1 «О предприятиях в СССР».

Таким образом, что касается западного опыта, наиболее полным и интересным можно считать определение понятия «малое предпринимательство», разработанное комиссией Боултона.

**Комиссия Боултона считает, что малый бизнес базируется на трех китах:**

1) ограниченный рынок сбыта, что не позволяет фирме устанавливать монополию на рынке и диктовать свои условия в отношении цен и объемов реализуемого товара;

2) юридическая самостоятельность. На крупные предприятия оказывают воздействие сложные управленческие структуры, в то время как руководство малыми предприятиями берут в свои руки собственники;

3) личное участие собственника в управлении. Собственник самостоятельно руководит своим предприятием, определяет приоритетные направления развития своего маленького дела. Собственник свободен в принятии решений, и его действия не могут контролироваться и направляться посторонней волей.

Достаточно интересна разработанная академиком А. Галкиным градация субъектов малого предпринимательства. Он считает, что в настоящий момент всех субъектов малого бизнеса можно поделить на три группы: «Первая – это то, что в России несколько раньше называлось индивидуальной трудовой деятельностью. Второй тип хозяйств – это формы малого бизнеса, основанные на семейном хозяйстве с привлечением или без привлечения дополнительных работников, что имеет достаточно широкое развитие. Классическим примером являются фермерские и семейные хозяйства, развивающиеся в России. И, наконец, третья группа – это действительно современные производственные предприятия, малые по численности, но современные по организации, технологии, часто крупные по масштабам производства: в строительстве, науке и научной деятельности».

Динамику развития малого предпринимательства в Российской Федерации нельзя назвать стабильной. Малый бизнес развивается скачкообразно. Пик образования малых предприятий пришелся на 1999 г., позже в 2001 г. наблюдался спад в образовании малых предприятий. Ощутимый удар был нанесен по основным для предприятий малого бизнеса отраслям. Показательным является то, что с 1996 по 2001 гг. количество субъектов малого

бизнеса в промышленности снизилось на 7 тыс. (5,5 %), в строительстве – на 16 тыс. (13,1 %), в кредитно-финансовой и страховой сферах на 4,2 тыс.

Существенной особенностью прошлых лет представляется предпочтительность статуса индивидуального предпринимателя перед чем?. Привлекательность его объясняется рядом существенных плюсов (трудовых, налоговых, финансовых, учетных). Именно эти тенденции повлекли уменьшение количества малых предприятий.

В теоретической сфере существует точка зрения, в соответствии с которой основанием снижения темпов роста малого предпринимательства в Российской Федерации является то, что «в 1995 г. оказались практически исчерпанными ниши и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности малых предприятий. Ситуация в России стала все больше напоминать положение вещей в нормальной рыночной экономике, где малый бизнес в большинстве случаев и по доходности, и по границам потенциальных возможностей уступает среднему и крупному бизнесу. Нормой становится доход на одного занятого в малом предприятии на уровне, колеблющемся вокруг средней заработной платы в стране».<sup>1</sup>

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

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

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

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

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

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

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

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

В частности, из 61 крупного открытия в XX в. 48 были сделаны на малых и средних предприятиях. При этом, как показывает практика, 80–85 % разработок малых фирм внедряется в течение 1–2 лет.<sup>2</sup>

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

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

---

<sup>1</sup> Малый бизнес: методика и результаты анализа // Вопросы статистики. 1999. № 8.

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

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

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

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

## 2. Место малого предприятия в экономике страны

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

Примером этого довода являются положительные тенденции в экономике Финляндии. Государство сделало ставку в развитии экономики на продуктивное сотрудничество крупного, среднего и малого бизнеса. С этой целью государство создало систему поддержки как со стороны самих органов государственной власти, так и со стороны частных лиц. Финансовая сторона протекционистской политики базируется на кредитных гарантиях, микрокредитовании, венчурном финансировании. Этот механизм разработан и реализуется такой государственной организацией, как «Финвера».

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

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

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

Последнее условие сыграло решающую роль в том, что малое предпринимательство не получило широкого распространения в сельском хозяйстве. Ввиду того, что в соответ-

ствии с Земельным кодексом Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (ЗК РФ), невозможно приобретение в собственность земель сельскохозяйственного значения.

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

**Для развития малого предпринимательства в Российской Федерации необходим ряд условий:**

1) во-первых, необходимо создать благоприятный климат для роста бизнеса. Для этого следует снизить давление на предпринимателей со стороны бюрократической машины. В частности, назрела необходимость упрощения процесса государственной регистрации малых предприятий, сокращения числа контролирующих органов на местах;

2) во-вторых, необходимо уменьшение налогового бремени;

3) в-третьих, должно происходить накопление денежных потоков, направленных на поддержку малого бизнеса, из бюджетов разных уровней. Также должна осуществляться протекция малого предпринимательства в рамках федеральных программ, и расходы на финансирование программ должны предусматриваться особой статьей федерального бюджета. Создание системы поручительств позволит коммерческим кредитным организациям более эффективно действовать в процессе кредитования начинающих предпринимателей. Увеличение объемов микрофинансирования позволит в 2–3 раза расширить сферу финансовой поддержки начинающих предпринимателей. Также необходимо широкое использование таких гибких финансовых технологий, как финансовый лизинг и финансовый франчайзинг. Их использование будет удовлетворять интересы малого и крупного бизнеса. С целью внедрения и разработки инновационных технологий должны быть созданы бизнес-инкубаторы, научные инновационные парки;

4) в четвертых, назрела необходимость контроля в области малого бизнеса на федеральном уровне. С этой целью должны создаваться специализированные комиссии. Важно распределить зоны ответственности между государственными органами исполнительной и законодательной власти, с одной стороны, отвечающими за формирование и осуществление государственных программ по поддержке и развитию субъектов малого предпринимательства, установление благоприятного климата для их развития, и, с другой стороны, несущими ответственность за вопросы по реализации федеральной политики, государственной поддержке малого предпринимательства и по облегчению доступа малых предприятий к финансовым ресурсам. Это направление может обеспечить создание государственных корпораций;

5) в пятых, для развития малого бизнеса требуется изменение потребительского поведения, в котором в настоящий момент преобладает консерватизм, т. е. население не готово потреблять товары и услуги, предлагаемые рядом предприятий малого бизнеса. Низкий уровень спроса препятствует обновлению комплекса товаров и услуг и освоению новых технологий в производстве и торговле. Торговля и сфера услуг достаточно медленно наращивают объемы заказов оптовикам и отечественным производителям, что приводит к сужению ассортимента со стороны последних. Это влечет за собой отсутствие средств инвестирования, расширения мощностей и освоения новых технологий.

Толчком для развития бизнеса является конкуренция. От того, сможет ли предприятие устоять в конкурентной борьбе, будет зависеть не только его выживание, но и способность к росту и развитию. Доклад Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report» выделил 9 основных агрегированных факторов конкурентоспособности:

1) открытость и прозрачность экономики;

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

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

**К основным экономическим факторам относятся:**

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

**К социальным факторам относятся:**

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

**К демографическим факторам** можно отнести плотность населения.

**К институциональным** можно отнести:

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

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

- 1) медленный, но уверенный рост числа малых предприятий;

2) в высшей степени неоднородное распределение по субъектам Российской Федерации;

3) неравномерное распределение предприятий малого бизнеса по отраслям экономики.

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

С целью стабилизации деятельности субъектов малого предпринимательства необходимо, чтобы Минэкономразвития РФ совместно с Торгово-промышленной палатой создали информационную систему, освещающую положение дел в России и СНГ. Это поможет малым предпринимателям, которые сталкиваются с большими трудностями при проведении инвестиционного планирования и оценки инвестиционных рисков, знать конъюнктуру рынков, уровень инфляции, степень конкуренции и свободные рыночные ниши. Создание подобной информационной системы позволит российским предпринимателям эффективно действовать на мировых рынках.

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

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

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

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

Помимо этого, существует так называемый неформальный сектор кредитования. Это денежные суммы, занятые предпринимателем у родных и знакомых. В нашей стране этот вид займов широко распространен. По признанию руководителей малых предприятий, треть от их общего числа пользуется такого рода кредитами.

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

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

Малое предпринимательство по причине отсутствия собственных денежных средств в гораздо большей степени, нежели крупные хозяйствующие субъекты, нуждается в заемных финансах. В их числе кредиты банков. Несмотря на наличие материальной заинтересованности и с той, и с другой стороны, при практической реализации возникает ряд проблем. На Западе развита структура банков, финансирующих малые предприятия. В России на волне реформ 1990-х гг. была предпринята попытка перенять западный опыт, в частности, в это время руководство ряда банков заявило о готовности поддержать финансами представителей малого бизнеса. В число этих банков входили Промстройбанк России, Инкомбанк и Столичный банк сбережений. Эти благие начинания вылились в создание множества

мелких кредитных организаций, целью деятельности которых было кредитование и обслуживание нужд малого бизнеса. Позднее еще один пик активности пришелся на середину 90-х гг. Он был связан с государственной инициативой по поддержке малого бизнеса за счет средств бюджетов разных уровней. Работая в этом направлении, государство в 1995 г. сформировало Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. Деятельность фонда заключалась в создании сети банков, посредством которых из федерального бюджета должна была оказываться поддержка предприятиям малого бизнеса. Однако выделенные государством средства в большинстве случаев использовались не по назначению. Широко известны факты, когда кредитные организации при попустительстве федерального руководства использовали денежные средства фондов в собственных интересах. Были попытки привлечения денежных средств со стороны Запада, в частности, в 1996 г. Европейский банк реконструкции и развития выделил денежные средства на развитие малого бизнеса. Был определен круг банков, участвующих в программе. Они получали денежные средства для последующего распределения их между предпринимателями. В основном, кредиты представлялись представителям малого бизнеса для приобретения основных средств производства. Однако это благое начинание не оправдало себя. Большая часть денег не доходила до адресата, а присваивалась кредитными организациями. В настоящее время ситуация в этой сфере кредитования достаточно сложная. Сложность состоит прежде всего в том, что, с точки зрения банков, – эта сфера кредитования неперспективна и невыгодна. Высокий уровень затрат, по мнению кредитных организаций, вызван прежде всего необходимостью поиска перспективных инвестиционных проектов. Руководители банковских структур говорят о неготовности затрачивать денежные средства и время на формирование клиентской базы. Эту точку зрения высказывает А. Айзакян: «Кредитование малых предприятий не входит в круг интересов крупных коммерческо-банковских структур. Еще менее они склонны заниматься самостоятельным поиском и отбором инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства». Аналогичное мнение высказывает А. Мишин: «Коммерческие банки не заинтересованы в кредитовании малых предприятий из-за отсутствия отработанных технологий по их инвестированию, необходимости рассмотрения большого количества инвестиционных проектов при высокой стоимости операций по их обработке. Кредитные организации не хотят заниматься поиском проектов, нуждающихся в инвестировании, т. к. это требует финансовых и временных затрат».

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

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

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

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

Проблема кредитования, с точки зрения руководителей малых предприятий, включает в себя две стороны: во-первых, общая жесткость кредитно-денежной политики, во-вторых, дискриминация по отношению к малому бизнесу со стороны банков. В число трудностей входят комплекс ценовых ограничений, включающий в себя нереальный залог и гарантии, ограниченные сроки кредитования, недоступность инвестиционных кредитов.

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

### **Цели стратегического партнерства:**

1) для предприятия. Создание благоприятных условий функционирования на рынке за счет наличия постоянной финансовой и консультационной поддержки банка;

2) для банка. Создание условий, обеспечивающих постоянное увеличение спроса на свои услуги со стороны предприятий в сочетании с минимизацией клиентских рисков за счет косвенного участия в управлении его деятельностью.

#### **Общие принципы стратегического партнерства банка и малого предприятия:**

1) малое предприятие сохраняет полную юридическую и хозяйственную самостоятельность и добровольно передает банку лишь те управленческие функции, которые банк способен реализовать более эффективно за счет наличия у него квалифицированных специалистов, информации и иных ресурсов;

2) банк не пытается превратить малое предприятие в дочернюю структуру и строит свои финансовые отношения на условии рентабельного вложения средств или оказания услуг;

3) малое предприятие не вправе нарушить доверие банка, поставив под угрозу его финансовые интересы путем реализации несогласованных хозяйственных рисков «стратегического характера».

#### **Направления стратегического партнерства:**

1) стратегическое планирование развития предприятия на рынке;

2) маркетинговая политика предприятия;

3) оперативное управление финансовыми ресурсами предприятия;

4) инвестиционная деятельность предприятия в форме вложений в собственное капитальное развитие и портфельного инвестирования;

5) внутрифирменный менеджмент.

#### **Обязательства банка по отношению к малому предприятию:**

1) банк обеспечивает предприятию весь комплекс услуг по расчетно-кассовому обслуживанию.

2) банк обеспечивает кредитование предприятия путем предоставления:

– ссуд на восполнение недостатка оборотных средств в соответствии с ежемесячно согласуемыми банком графиками;

– инвестиционных ссуд для реализации согласованных с банком программ капитального развития предприятия;

– иных ссуд на различные цели хозяйственной деятельности;

3) банк содействует предприятию в размещении временно свободных денежных средств и создании финансовых резервов путем открытия различных депозитных счетов, а также формирования портфеля ценных бумаг, включая управление им на трастовой основе;

4) банк обеспечивает предприятию комплексное консультационное обслуживание в следующих областях:

– стратегический консалтинг;

– коммерческий консалтинг в форме помощи при подборе деловых партнеров;

– обеспечение доступа к коммерческой информации, содействие в организации рекламной деятельности;

– инвестиционный консалтинг в форме помощи при подготовке проектов капитального развития;

– налоговый консалтинг в форме рекомендаций по планированию движения финансовых потоков и управлению налогооблагаемого имущества;

- бухгалтерский консалтинг в форме рекомендаций по оптимизации бухгалтерского учета, внедрению автоматизированных систем учета и обновлению нормативной базы;
  - юридический консалтинг в форме экспертизы юридической чистоты заключаемых договоров;
  - образовательный консалтинг в форме повышения квалификации бухгалтера предприятия силами самого банка, а также содействия в организации любых форм обучения сотрудников предприятия;
- 5) банк обеспечивает содействие предприятию в защите от угроз его безопасности, а также при нарушении его законных хозяйственных интересов и прав партнерами или государственными инстанциями.

#### **Обязательства малого предприятия по отношению к банку:**

- 1) предприятие не вправе открывать расчетный или иные счета в других кредитных организациях, равно как и обращаться к ним за любыми услугами, если это не согласовано с банком;
- 2) предприятие обеспечивает банку полную информационную прозрачность своей финансово-хозяйственной деятельности путем организации свободного доступа его специалистов к любым финансовым и коммерческим документам;
- 3) любые хозяйственные договоры, контракты и соглашения предприятия на сумму, превышающую 12 % среднегодового оборота, перед подписанием должны проходить экспертизу в юридическом отделе банка;
- 4) предприятие обязано оперативно доводить до сведения банка любую информацию об угрозах своей экономической безопасности, равно как и иных фактах, потенциально способных затронуть хозяйственные интересы сторон.

#### **Финансовые обязательства сторон:**

- 1) банк осуществляет обслуживание предприятия на платной и безвозмездной основе. Перечень бесплатных услуг согласовывается сторонами ежегодно и фиксируется соответствующим протоколом;
- 2) основные принципы ценообразования на платные услуги банка:
  - цены на расчетно-кассовые и кредитные услуги устанавливаются не выше их рыночного уровня на момент оказания;
  - цены на консалтинговые или иные услуги, обеспечивающие предприятию прямой исчисляемый экономический эффект, устанавливаются в процентах от фактически полученного эффекта (процент подлежит ежегодному согласованию сторонами);
- 3) банк несет полную (или солидарную) экономическую ответственность перед предприятием за результаты предложенных (или одобренных) им коммерческих проектов или иных хозяйственных операций.

Для претворения в жизнь предложенной концепции необходим взвешенный и выверенный подход со стороны кредитных организаций. Вопрос об экономической целесообразности распространения сферы хозяйственных интересов на область малого предпринимательства должен решаться банками на основе проведенных ими маркетинговых исследований.

#### **К организации подобной работы предъявляется ряд требований:**

- 1) при определении круга потенциальных клиентов руководство кредитной организации должно обращать внимание прежде всего на личностные качества самих предпринимателей, а не на профиль организации или объем годового оборота;
- 2) клиентура должна формироваться в ходе индивидуальных переговоров.

Кандидат экономических наук Л. Э. Слуцкий считает, что наиболее перспективным при решении вопроса об участии банков в создании новых малых предприятий как одного из способов расширения клиентской базы является учет таких особенностей российского рынка, как венчурный бизнес и развитие семейного предпринимательства. В качестве одного из вариантов решения вопроса инвестирования малого бизнеса является венчурное финансирование. Стимулирующим фактором венчурного инвестирования является прибыль от увеличения стоимости акций предприятия. Расчет кредитора достаточно прост: предприниматель налаживает серийное производство оригинальной продукции, увеличивая тем самым размер прибыли. Как следствие, растет стоимость акций предприятия, а финансист, предоставивший кредит в обмен на ценные бумаги, получает возможность реализовать свою долю с большой выгодой. И хотя венчурные компании зачастую находятся в убытке, но в случае успеха кредиторы получают значительную прибыль, с лихвой покрывающую риск убытков.

Первое направление актуально с позиции наличия практически во всех городах современной России невостребованного научного потенциала в сочетании с высокой рентабельностью этого бизнеса. Привлекательность второго направления определяется низкими требованиями к размерам «стартового» капитала и возможностью отработки новой для России банковской технологии.

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

Лизинговое кредитование предоставляется по следующей схеме: предприниматель желает приобрести новое оборудование, банк финансирует эту сделку на 100 %, предприятие либо арендует технику, либо заключает договор лизинга с последующим выкупом. Срок подобного кредита – от 2 до 6 лет. Подобным образом функционирует договор лизинга недвижимости. Банк строит помещение и сдает его в аренду предпринимателям с последующим выкупом.

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

**Необходимость вливания денежных средств в малый бизнес объясняется следующими факторами:**

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

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

## Глава 2. Общие положения о кредитовании

### 1. Понятие и нормативно-правовая база кредитования

В рассматриваемой главе мы постараемся ответить на вопрос о том, что представляет из себя кредит, кредитные правоотношения в их юридическом содержании.

Согласно ст. 819 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), по кредитному договору банк или иная кредитная организация обязуется предоставить денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты с нее. Получение кредита, таким образом, изначально определяется в гражданском законодательстве как получение определенной денежной суммы. Однако далее видно, что кредитные правоотношения могут выражаться не только в передаче денежной суммы во временное пользование и ее последующий возврат с процентами, но и в передаче определенного товара, других вещей, передаваемых как бы в кредит (товарный кредит). Есть и правоотношения факторинга, лизинга, которые по своему содержанию также помогают малому предпринимателю получить определенные ресурсы для своего развития. Все возможные варианты мы и рассмотрим в настоящей главе книги.

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

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

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

**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, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц (ст. 1 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

**Небанковская кредитная организация** – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности». Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России (ст. 1 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Более подробно перечень банковских операций, которые может осуществлять кредитная организация (не банковского типа), установлен в двух нормативных актах:

1) Инструкция ЦБР от 26 апреля 2006 г. № 129-И «О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, обязательных нормативах расчетных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением»;

2) Положение ЦБР от 21 сентября 2001 г. № 153-П «Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции».

Для рассмотрения положений о порядке представления небанковской кредитной организацией в Банк России документов для принятия Банком России решения о получении небанковской кредитной организацией статуса банка следует обратить внимание на Указание ЦБР от 19 июня 2003 г. № 1292-У.

**Фактически получается, что «иная кредитная организация» вправе осуществлять следующие операции:**

- 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;
- 4) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- 5) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- 6) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- 7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- 8) выдача банковских гарантий;
- 9) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов);
- 10) выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- 11) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме (фактически это правоотношения факторинга);
- 12) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- 13) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- 14) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- 15) лизинговые операции;
- 16) оказание консультационных и информационных услуг.

Открытие кредитными организациями банковских счетов индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, за исключением органов государственной власти, органов местного самоуправления, осуществляется на основании свидетельств о государственной регистрации физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей, свидетельств о государственной регистрации юридических лиц, а также свидетельств о постановке на учет в налоговом органе (ст. 5 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

В названной выше статье закреплено правило о том, что все банковские операции и другие сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России – и в иностранной валюте. Правила осуществления банковских операций, в том числе правила их материально-технического обеспечения, устанавливаются Банком России в соответствии с федеральными законами.

Таким образом «иные кредитные организации» вправе заниматься многими видами деятельности, которыми занимаются и банки, за исключением собственно кредитования.

Однако такие небанковские кредитные организации могут оказывать услуги по факторингу (финансирование под уступку денежного требования, это правоотношения, аналогичные цессии) и оказывать лизинговые услуги. Помощь малому бизнесу может быть оказана не только собственно кредитным договором, но и договором факторинга, лизинга, ведь в конечном итоге это тоже получение материальных средств, помогающих развитию малого бизнеса.

Рассмотрим подробнее правовые основы всех возможных форм получения малыми предприятиями материальной помощи на возмездной основе. Прежде всего отметим, что это три основных вида обязательственных правоотношений:

- 1) кредит (он же заем) и все их разновидности;
- 2) факторинг;
- 3) лизинг.

Кредитные правоотношения, как мы уже заметили, урегулированы главой 42 ГК РФ, заново их содержание приводить не будем, определим только некоторые особенности и разновидности кредитного договора. Согласно ст. 809 ГК РФ, если договор кредитования не устанавливает никаких условий об оплате процентов, то заимодавец (кредитная организация, банк) имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа. Размер таких процентов может определяться самим кредитным договором, а если не договором, то ставкой рефинансирования ЦБ РФ на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части.

При отсутствии иного соглашения, проценты выплачиваются ежемесячно до дня возврата суммы займа (п. 2 ст. 809 ГК РФ).

Договор займа предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, когда:

- 1) договор заключен между гражданами на сумму, не превышающую пятидесятикратного установленного законом минимального размера оплаты труда, и не связан с осуществлением предпринимательской деятельности хотя бы одной из сторон;
- 2) по договору заемщику передаются не деньги, а другие вещи, определенные родовыми признаками (п. 3 ст. 809 ГК РФ).

Таким образом, даже если в кредитном договоре нет никакого указания на оплату процентов по нему, они все равно будут истребоваться (только если сам договор не содержит запрета на истребование по нему процентов). А в тех случаях, когда по договору передаются не деньги, а вещи (в принципе это те же лизинговые правоотношения), то истребование оплаты процентов будет незаконным (если опять же сам договор не предусматривает такую оплату процентов).

Кредит может предоставляться как на определенную денежную сумму, так и в форме определенного товара. Далее, в зависимости от способа обеспечения по кредиту, других условий его получения, можно выделять такие виды кредитов, как кредит, обеспеченный залогом, поручительством третьих лиц. Более подробно о содержании правоотношений по всем видам кредитов мы поговорим в вопросе 3 настоящей главы.

Есть и другие формы получения возмездной помощи малым предприятием. Это, как мы уже определили, правоотношения факторинга и лизинга; разьясим сущность данных обязательств.

Факторинговые отношения возникают между тремя сторонами, как и правоотношения по уступке права требования. Первой стороной закон называет «клиента», это и есть наш малый предприниматель, попавший в затруднительную ситуацию из-за недобросовестных контрагентов. У него есть неисполненное реальное денежное требование к своему партнеру по бизнесу, который обязуется исполнить его в будущем, либо намерен судиться из-за суммы

долга с клиентом (предпринимателем). Клиент, однако, нуждается в деньгах уже сейчас, а не в «будущем», и потому по договору факторинга он как бы «продает» свое право требования возврата долга со своего клиента банку, иной кредитной организации. Банк, который фактически «купил» это право требования у предпринимателя, именуется в законе как финансовый агент, а должник, который не исполнил своих требований перед предпринимателем – должником. Рассмотрим подробнее данные правоотношения.

Итак, согласно ст. 824 ГК РФ, по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

В качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида (ст. 825 ГК РФ). Таким образом, финансовым агентом может быть и кредитная организация, которая не является банком. Законодательством субъектов РФ в настоящее время активно принимаются свои региональные нормативные акты, которые дополнительно регулируют деятельность кредитных организаций, не являющихся банками.

Кредитная организация «выкупает» у предпринимателя право требования надлежащего исполнения обязательства от третьего лица. Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Денежное требование, являющееся предметом уступки, должно быть определено в договоре клиента с финансовым агентом таким образом, который позволяет идентифицировать существующее требование в момент заключения договора, а будущее требование – не позднее чем в момент его возникновения (п. 1 ст. 826 ГК РФ).

При уступке будущего денежного требования оно считается перешедшим к финансовому агенту после того, как возникло само право на получение с должника денежных средств, которые являются предметом уступки требования, предусмотренной договором. Если уступка денежного требования обусловлена определенным событием, она вступает в силу после наступления этого события. Дополнительного оформления уступки денежного требования в этих случаях не требуется (п. 2 ст. 826 ГК РФ).

Если договором финансирования под уступку денежного требования не предусмотрено иное, клиент несет перед финансовым агентом ответственность за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки. Денежное требование, являющееся предметом уступки, признается действительным, если клиент обладает правом на передачу денежного требования и в момент уступки этого требования ему не известны обстоятельства, вследствие которых должник вправе его не исполнять. Клиент не отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки, в случае предъявления его финансовым агентом к исполнению, если иное не предусмотрено договором между клиентом и финансовым агентом (ст. 827 ГК РФ).

Уступка финансовому агенту денежного требования является действительной, даже если между клиентом и его должником существует соглашение о ее запрете или ограничении (п. 1 ст. 828 ГК РФ).

Если договором финансирования под уступку денежного требования не предусмотрено иное, последующая уступка денежного требования финансовым агентом не допускается (ст. 829 ГК РФ).

Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту и в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж. По просьбе должника финансовый агент обязан в разумный срок представить должнику доказательство того, что уступка денежного требования финансовому агенту действительно имела место. Если финансовый агент не выполнит эту обязанность, должник вправе произвести по данному требованию платеж клиенту во исполнение своего обязательства перед последним. Исполнение денежного требования должником финансовому агенту в соответствии с правилами настоящей статьи освобождает должника от соответствующего обязательства перед клиентом (ст. 830 ГК РФ).

Если по условиям договора финансирования под уступку денежного требования финансирование клиента осуществляется путем покупки у него этого требования финансовым агентом, последний приобретает право на все суммы, которые он получит от должника во исполнение требования, а клиент не несет ответственности перед финансовым агентом за то, что полученные им суммы оказались меньше цены, за которую агент приобрел требование. Если уступка денежного требования финансовому агенту осуществлена в целях обеспечения исполнения обязательства клиента и договором финансирования под уступку требования не предусмотрено иное, финансовый агент обязан представить отчет клиенту и передать ему сумму, превышающую сумму долга клиента, обеспеченную уступкой требования. Если денежные средства, полученные финансовым агентом от должника, оказались меньше суммы долга клиента финансовому агенту, обеспеченной уступкой требования, клиент остается ответственным перед финансовым агентом за остаток долга (ст. 831 ГК РФ).

В случае нарушения клиентом своих обязательств по договору, заключенному с должником, последний не вправе требовать от финансового агента возврата сумм, уже уплаченных ему по перешедшему к финансовому агенту требованию, если должник вправе получить такие суммы непосредственно с клиента (ст. 832 ГК РФ).

Должник, имеющий право получить непосредственно с клиента суммы, уплаченные финансовому агенту в результате уступки требования, тем не менее вправе требовать возвращения этих сумм финансовым агентом, если доказано, что последний не исполнил свое обязательство осуществить клиенту обещанный платеж, связанный с уступкой требования, либо произвел такой платеж, зная о нарушении клиентом того обязательства перед должником, к которому относится платеж, связанный с уступкой требования (ст. 833 ГК РФ).

Перейдем к правоотношениям по лизингу. Их правовые основы устанавливаются законом от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Правоотношения лизинга, как и факторинга, трехсторонние, однако по лизингу предприниматель получит не денежные средства, а определенное оборудование, необходимое ему для работы, или помещение, предприятие, земельные участки для сельскохозяйственной деятельности, иную вещь, но не деньги. А потом предприниматель или вернет данное оборудование, оплатив определенную оговоренную договором сумму за пользование имуществом, или сможет выкупить это имущество. Закон установил требование, что имущество, передаваемое в лизинг, должно быть не потребляемым, т. е. оно не должно естественно

исчезнуть в процессе его потребления (таким образом, предметом лизинга не могут быть, например, продукты питания).

**Субъектами лизинговых правоотношений являются:**

1) лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственности имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

2) **лизингополучатель** – физическое или юридическое лицо, которое, в соответствии с договором лизинга, обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

3) **продавец** – физическое или юридическое лицо, которое, в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем, продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения (ст. 4 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

**Лизинговые компании (фирмы)**, согласно п. 1 ст. 5 рассматриваемого ФЗ, представляют собой коммерческие организации (резиденты Российской Федерации или нерезиденты Российской Федерации), выполняющие, в соответствии с законодательством Российской Федерации и со своими учредительными документами, функции лизингодателей.

Учредителями лизинговых фирм, согласно положениям, закрепленным в п. 2 ст. 5 названного ФЗ, могут быть юридические, физические лица (резиденты Российской Федерации или нерезиденты Российской Федерации).

**Лизинговая компания – нерезидент Российской Федерации** – иностранное юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность на территории Российской Федерации (п. 3 ст. 5 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

Согласно п. 4 ст. 5 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», лизинговые компании имеют право привлекать средства юридических и (или) физических лиц (резидентов Российской Федерации и нерезидентов Российской Федерации) для осуществления лизинговой деятельности в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами Российской Федерации. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации. Договор лизинга может включать в себя условия оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ (п. 1, 2 ст. 7 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

Понятия «дополнительные услуги» и «сублизинг» также закрепляются в ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Так, согласно ст. 7 названного ФЗ, дополнительные услуги (работы) – услуги (работы) любого рода, оказанные лизингодателем как до начала пользования, так и в процессе пользования предметом лизинга лизингополучателем и непосредственно связанные с реализацией договора лизинга. Перечень, объем и стоимость дополнительных услуг (работ) определяются соглашением сторон.

Согласно положениям ст. 8 рассматриваемого ФЗ, **сублизинг** – вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на

срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

При передаче имущества в сублизинг право требования к продавцу переходит к лизингополучателю по договору сублизинга. При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя в письменной форме (ст. 8 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

При осуществлении лизинга лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу предмета лизинга требования к качеству и комплектности, срокам исполнения обязанности передать товар, и другие требования, установленные законодательством Российской Федерации и договором купли-продажи между продавцом и лизингодателем (п. 2 ст. 10 рассматриваемого закона).

Согласно п. 1 ст. 11 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Право владения и пользования предметом лизинга переходит к лизингополучателю в полном объеме, если договором лизинга не установлено иное (п. 2 ст. 11 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

В случае непорочности лизингополучателем лизинговых платежей более двух раз подряд по истечении установленного договором лизинга срока платежа, их списание со счета лизингополучателя осуществляется в бесспорном порядке путем направления лизингодателем в банк или иную кредитную организацию, в которых открыт счет лизингополучателя, распоряжения на списание с его счета денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Бесспорное списание денежных средств не лишает лизингополучателя права на обращение в суд (п. 1 ст. 13 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

Лизингодатель вправе потребовать досрочного расторжения договора лизинга и возврата в разумный срок лизингополучателем имущества в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, рассматриваемым ФЗ и договором лизинга. В этом случае все расходы, связанные с возвратом имущества, в том числе расходы на его демонтаж, страхование и транспортировку, несет лизингополучатель (п. 2 ст. 13 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

Порядок предоставления во временное владение и пользование предмета договора лизинга, его обслуживания и возврата закреплен в ст. 17 рассматриваемого нами федерального закона. Так, согласно названной норме, лизингодатель обязан предоставить лизингополучателю имущество, являющееся предметом лизинга, в состоянии, соответствующем условиям договора лизинга и назначению данного имущества. Предмет лизинга передается в лизинг вместе со всеми его принадлежностями и со всеми документами (техническим паспортом и другими), если иное не предусмотрено договором лизинга. Лизингополучатель за свой счет осуществляет техническое обслуживание предмета лизинга и обеспечивает его сохранность, а также осуществляет капитальный и текущий ремонт предмета лизинга, однако самим договором лизинга могут быть предусмотрены любые другие варианты условий. При прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга. Если лизингополучатель не возвратил предмет лизинга или возвратил его несвоевременно, лизингодатель вправе требовать внесения платежей за время просрочки. В случае, если указанная плата не покрывает причиненных лизингодателю убытков, он может требовать их возмещения. В случае, если за несвоевременный возврат предмета лизинга лизингодателю предусмотрена неустойка, убытки могут быть взысканы с лизингополучателя в полной сумме сверх неустойки, если иное не предусмотрено

рено договором лизинга. Произведенные лизингополучателем отдельные улучшения предмета лизинга являются его собственностью, если иное не предусмотрено договором лизинга. В случае, если лизингополучатель с согласия в письменной форме лизингодателя произвел за счет собственных средств улучшения предмета лизинга, неотделимые без вреда для предмета лизинга, лизингополучатель имеет право после прекращения договора лизинга на возмещение стоимости таких улучшений, если иное не предусмотрено договором лизинга. В случае, если лизингополучатель без согласия в письменной форме лизингодателя произвел за счет собственных средств улучшения предмета лизинга, неотделимые без вреда для предмета лизинга, и если иное не предусмотрено федеральным законом, лизингополучатель не имеет права после прекращения договора лизинга на возмещение стоимости этих улучшений (ст. 17 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).

## 2. Элементы системы кредитования

Вопрос об элементах системы кредитования можно рассмотреть в различных аспектах. Элементами системы кредитования могут являться и сами участники правоотношений, и этапы правоотношений по кредитованию. Отчасти та сторона вопроса, которая касается составляющих элементов системы кредитования, относящаяся к этапам кредитования, рассматривается нами в вопросе 2.5 настоящей книги.

Кто может быть участником правоотношений по кредитованию? Напомним вам, что в настоящей книге мы рассматриваем не только собственно правоотношения по кредитованию как гражданско-правовое обязательство, но и обязательства лизинга, факторинга, займа как схожих (аналогичных) форм оказания возмездной помощи предпринимателям.

Участниками правоотношений могут выступать три или две стороны. Это, с одной стороны, банк или иная кредитная организация, с другой стороны – сам предприниматель, который берет кредит. Оба данных участника являются заинтересованными лицами в правоотношениях по кредитованию, каждый из них получает свою определенную прибыль и, следовательно, имеет корыстную заинтересованность в получении кредита и его погашении. В ряде случаев есть и третья сторона правоотношений по кредитованию, она всегда присутствует в правоотношениях по лизингу и факторингу. В правоотношениях по кредитованию или займу она также может быть в виде поручителя. Рассмотрим подробнее каждую сторону правоотношений подробнее.

Банк или иная кредитная организация представляет собой сторону, которая выдает кредит. Банк заинтересован в том, чтобы выданный кредит был впоследствии в определенные сроки и своевременно погашен, т. е. обязательства должны исполняться надлежащим образом.

Вместе с тем, сам банк, иная кредитная организация должны обладать определенными правами (специальными разрешениями и лицензиями) для того, чтобы получить право на осуществление банковских операций. Банк должен пройти государственную регистрацию. Все указанные вопросы подробно урегулированы в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности».

Согласно ст. 12 названного федерального закона, решение о государственной регистрации кредитной организации принимается Банком России. Внесение в единый государственный реестр юридических лиц сведений о создании, реорганизации и ликвидации кредитных организаций, а также иных предусмотренных федеральными законами сведений осуществляется уполномоченным регистрирующим органом на основании решения Банка России о соответствующей государственной регистрации. Взаимодействие Банка России с уполномоченным регистрирующим органом по вопросам государственной регистрации кредитных организаций осуществляется в порядке, согласованном Банком России с уполномоченным регистрирующим органом.

Кредитная организация имеет право осуществлять банковские операции с момента получения лицензии, выданной Банком России. Это очень важное положение, если предприниматель ищет «разового» кредитора, то ему все равно, кто ему выдает кредит, главное, что выдали. А вот если вам нужен постоянный партнер по бизнесу – надежный и состоятельный банк, – то стоит проверить наличие всех необходимых документов у банка, в определенных случаях лицензию у банка могут и отозвать или приостановить ее действие. Банки обычно не скрывают такую информацию от клиентов, а вывешивают копию своей лицензии на обозрение всем желающим в отделениях банка.

Лицензии, выдаваемые Банком России, учитываются в реестре выданных лицензий на осуществление банковских операций. Реестр выданных кредитным организациям лицен-

зий подлежит публикации Банком России в официальном издании Банка России («Вестнике Банка России») не реже одного раза в год. Изменения и дополнения в указанный реестр публикуются Банком России в месячный срок со дня их внесения в реестр. Лицензия на осуществление банковских операций выдается без ограничения сроков ее действия. Осуществление юридическим лицом банковских операций без лицензии, если получение такой лицензии является обязательным, влечет за собой взыскание с такого юридического лица всей суммы, полученной в результате осуществления данных операций, а также взыскание штрафа в двукратном размере этой суммы в федеральный бюджет. Взыскание производится в судебном порядке по иску прокурора, соответствующего федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на то федеральным законом, или Банка России. Банк России вправе предъявить в арбитражный суд иск о ликвидации юридического лица, осуществляющего без лицензии банковские операции, если получение такой лицензии является обязательным. Граждане, незаконно осуществляющие банковские операции, несут в установленном законом порядке гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность (ст. 13 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Для государственной регистрации кредитной организации и получения лицензии на осуществление банковских операций в Банк России в установленном им порядке представляются следующие документы:

1) заявление с ходатайством о государственной регистрации кредитной организации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций; в заявлении также указываются сведения об адресе (месте нахождения) постоянно действующего исполнительного органа кредитной организации, по которому осуществляется связь с кредитной организацией;

2) учредительный договор (подлинник или нотариально удостоверенная копия), если его подписание предусмотрено федеральным законом;

3) устав (подлинник или нотариально удостоверенная копия);

4) бизнес-план, утвержденный собранием учредителей (участников) кредитной организации, протокол собрания учредителей (участников), содержащий решения об утверждении устава кредитной организации, а также кандидатур для назначения на должности руководителя кредитной организации и главного бухгалтера кредитной организации. Порядок составления бизнес-плана кредитной организации и критерии его оценки устанавливаются нормативными актами Банка России;

5) документы об уплате государственной пошлины за государственную регистрацию кредитной организации и за предоставление лицензии на осуществление банковских операций при создании кредитной организации;

6) копии документов о государственной регистрации учредителей – юридических лиц, аудиторские заключения о достоверности их финансовой отчетности, а также подтверждения налоговыми органами выполнения учредителями – юридическими лицами обязательств перед федеральным бюджетом, бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами за последние три года;

7) документы (согласно перечню, установленному нормативными актами Банка России), подтверждающие источники происхождения средств, вносимых учредителями – физическими лицами в уставный капитал кредитной организации;

8) анкеты кандидатов на должности руководителя кредитной организации, заместителей руководителя, главного бухгалтера, заместителей главного бухгалтера кредитной организации, а также на должности руководителя, заместителей руководителя, главного бухгалтера, заместителей главного бухгалтера филиала кредитной организации. Указанные анкеты заполняются этими кандидатами собственноручно и должны содержать сведения, установленные нормативными актами Банка России, а также сведения:

а) о наличии у этих лиц высшего юридического или экономического образования (с представлением копии диплома или заменяющего его документа) и опыта руководства отделом или иным подразделением кредитной организации, связанным с осуществлением банковских операций, не менее одного года, а при отсутствии специального образования – опыта руководства таким подразделением не менее двух лет;

б) о наличии (отсутствии) судимости (ст. 14 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Банк России выдает учредителям кредитной организации письменное подтверждение получения от них документов, необходимых для государственной регистрации кредитной организации и получения лицензии на осуществление банковских операций (ст. 15 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Принятие решения о государственной регистрации кредитной организации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций или об отказе в этом производится в срок, не превышающий шести месяцев с даты представления всех документов (ст. 15 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

О порядке рассмотрения структурными подразделениями центрального аппарата ЦБР документов, представленных для принятия решения о государственной регистрации кредитных организаций, о государственной регистрации изменений в учредительные документы кредитных организаций и получения лицензии на осуществление банковских операций действует Положение ЦБР от 24 февраля 2004 г. № 252-П.

Банк России после принятия решения о государственной регистрации кредитной организации направляет в уполномоченный регистрирующий орган сведения и документы, необходимые для осуществления данным органом функций по ведению единого государственного реестра юридических лиц (ст. 15 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

На основании указанного решения, принятого Банком России, и представленных им необходимых сведений и документов, уполномоченный регистрирующий орган в срок не более чем пять рабочих дней со дня получения необходимых сведений и документов вносит в единый государственный реестр юридических лиц соответствующую запись, и не позднее рабочего дня, следующего за днем внесения соответствующей записи, сообщает об этом в Банк России. Банк России не позднее трех рабочих дней со дня получения от уполномоченного регистрирующего органа информации о внесенной в единый государственный реестр юридических лиц записи о кредитной организации уведомляет об этом ее учредителей с требованием произвести в месячный срок оплату 100 % объявленного уставного капитала кредитной организации и выдает учредителям документ, подтверждающий факт внесения записи о кредитной организации в единый государственный реестр юридических лиц (ст. 15 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Неоплата или неполная оплата уставного капитала в установленный срок является основанием для обращения Банка России в суд с требованием о ликвидации кредитной организации. Для оплаты уставного капитала Банк России открывает зарегистрированному банку, а при необходимости – и небанковской кредитной организации, корреспондентский счет в Банке России. Реквизиты корреспондентского счета указываются в уведомлении Банка России о государственной регистрации кредитной организации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций. При предъявлении документов, подтверждающих оплату 100 % объявленного уставного капитала кредитной организации, Банк России в трехдневный срок выдает кредитной организации лицензию на осуществление банковских операций (ст. 15 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Банк может выступать не только кредитором в правоотношениях по кредитованию, лизингу или факторингу, но и как гарант в правоотношениях банковской гарантии. Правоотношения банковской гарантии не выделяются нами как одна из самостоятельных форм кре-

дитования клиентов – субъектов малого предпринимательства. Банковская гарантия может сопровождать правоотношения по кредитованию или просто существовать как обязательство, не имея к кредитованию никакого отношения.

Обратимся к рассмотрению самих должников или субъектов малого бизнеса. Во всех случаях это лица, которые зарегистрированы в качестве предпринимателей, либо у них есть своя организация – юридическое лицо. Субъектами малого бизнеса могут быть далеко не все организации. Как правило, банки стараются развивать кредитование тех субъектов малого предпринимательства, у которых они видят потенциал дальнейшего роста и развития, и как следствие – увеличение прибыли. Поэтому предпринимателю важно обратить внимание на то, какие документы запрашивает у него банк, какими сведениями интересуется, именно это и будет первым «сигналом» к тому, чтобы понять, настроен банк на дальнейшее сотрудничество или просто на разовое получение прибыли от своих клиентов. Банк, в свою очередь, может по определенному набору документов проверить состояние дел своего клиента (контрагента). Однако более подробно этот вопрос мы рассматривать в настоящем разделе книги не будем. Определимся только с тем, по каким документам банк может проверить наличие правоспособности предпринимателя на заключение кредитного договора.

Для банка важно проверить именно правоспособность того лица, которое заключает с ним договор на кредитование. Например, если лицо, заключившее договор, не имело право заключать такие сделки как юридическое лицо, то это повлечет за собой долгие судебные разбирательства для банка, и долг в итоге вообще может быть не возвращен. Правоспособность физического лица – индивидуального предпринимателя означает, что гражданин может (способен) иметь гражданские права и нести обязанности.

Набор документов будет различным в зависимости от того, кем является предприниматель: физическим лицом, имеющим статус индивидуального предпринимателя, или же юридическим лицом.

Если мы имеем дело с физическим лицом – индивидуальным предпринимателем, то для проверки его правоспособности достаточно предоставления двух свидетельств из налогового органа: это свидетельство об идентификационном номере налогоплательщика (обычно его называют просто свидетельством об ИНН и далее в тексте именно так мы и будем его называть) и свидетельство ОГРН (так сокращенно называется свидетельство об основном государственном регистрационном номере налогоплательщика, которое выдает налоговый орган индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу, далее по тексту мы будем приводить это сокращение). Сам факт наличия свидетельств может мало о чем говорить, необходимо обратить внимание на их дату, индивидуальному предпринимателю они должны быть выданы не ранее 1 января 2004 г., поскольку в 2004 г. индивидуальные предприниматели проходили перерегистрацию в обязательном порядке. Те из предпринимателей, которые не прошли перерегистрацию в налоговом органе в 2004 г., автоматически считаются ликвидированными. Конечно, помимо свидетельства об ОГРН, которое выдает налоговый орган индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу, и ИНН, необходимо проверить и паспорт индивидуального предпринимателя. Также следует запросить у индивидуального предпринимателя идентификационную справку из статистики, поскольку в ней отражены те коды основной экономической деятельности, которыми вправе заниматься предприниматель (определенному цифровому коду в справке соответствует определенный вид деятельности). Такие коды сокращенно называют кодами ОКВЭД. Если предприниматель желает заниматься определенным видом деятельности, например, продажа алкоголя, но у него в справке нет такого кода, то это должно насторожить кредитора. Справку из отдела статистики может заменить выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, выдаваемая налоговым органом. Выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей представляет собой

документ на одном или нескольких листах (тогда они прошиты и пронумерованы), скрепляется печатью налогового органа (круглой, гербовой) и подписью руководителя налоговой инспекции (или его заместителя). В выписке также указаны коды экономической деятельности. Разумеется, выписка должна быть как можно более «свежая», т. е. выдана относительно недавно.

Что касается юридических лиц – субъектов малого предпринимательства, то необходимо удостовериться по тем же документам об ИНН и об ОГРН налогоплательщика, которые выдает налоговый орган индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу о том, что это коммерческая организация и она может заниматься предпринимательской деятельностью для извлечения прибыли. Предпринимательской деятельностью, согласно ст. 2 ГК РФ, является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Некоммерческие организации могут заниматься предпринимательской деятельностью, но лишь для целей удовлетворения своих основных потребностей, для реализации основного вида деятельности. Некоммерческие организации могут получать кредит в банке, но важно обратить внимание на то, что если это бюджетная некоммерческая организация, то в ряде случаев она не может получать кредит в банке, такой договор впоследствии можно признать недействительным как противоречащий законодательству РФ.

Наличие свидетельств у юридического лица еще недостаточно. Так же, как и в случае с индивидуальным предпринимателем, необходимо проверить справку из отдела статистики или выписку из налоговой, только называется она не выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, а выписка из единого государственного реестра юридических лиц. Заказывают ее обычно там же, где происходит регистрация и внесение изменений в учредительные документы юридического лица.

В отношении юридического лица есть еще один особый случай. Согласно ст. 21.1 закона РФ от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», юридическое лицо, которое в течение последних двенадцати месяцев, предшествующих моменту принятия регистрирующим органом соответствующего решения, не представляло документы отчетности, предусмотренные законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, и не осуществляло операций хотя бы по одному банковскому счету, признается фактически прекратившим свою деятельность (далее – недействующее юридическое лицо).

Такое юридическое лицо может быть исключено из единого государственного реестра юридических лиц. Форма справки о непредставлении юридическим лицом в течение последних 12 месяцев документов отчетности, предусмотренных законодательством РФ о налогах и сборах, и форма справки об отсутствии в течение последних 12 месяцев движения денежных средств по банковским счетам или об отсутствии у юридического лица открытых банковских счетов, утверждены приказом Минфина РФ от 28 февраля 2006 г. № 32н.

При наличии одновременно всех оснований (признаков недействующего юридического лица) регистрирующий орган принимает решение о предстоящем исключении юридического лица из единого государственного реестра юридических лиц. Решение о предстоящем исключении должно быть опубликовано в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридического лица, в течение трех дней с момента принятия такого решения (п. 2 ст. 21.1 ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Одновременно с решением о предстоящем исключении должны быть опубликованы сведения о порядке и сроках направления заявлений недействующим юридическим лицом, кредиторами или иными лицами, чьи права и законные интересы затрагиваются в связи

с исключением недействующего юридического лица из единого государственного реестра юридических лиц, с указанием адреса, по которому могут быть направлены заявления (п. 3 ст. 21.1 ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Заявления могут быть направлены в срок не позднее чем три месяца со дня опубликования решения о предстоящем исключении. В случае направления заявлений решение об исключении недействующего юридического лица из единого государственного реестра юридических лиц не принимается, и такое юридическое лицо может быть ликвидировано в установленном гражданским законодательством порядке (п. 4 ст. 21.1 ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Таким образом, частное лицо, учредившее организацию, в отношении которой уже принимают решение о ее ликвидации, сохранит у себя на руках все документы своего юридического лица и печать и сможет обратиться за получением кредита в банке, несмотря на то, что предприятие уже находится в стадии ликвидации или вообще ликвидировано. Как банку перестраховать себя на такой случай? Здесь опять же следует обратить внимание на выписку из единого государственного реестра юридических лиц. Клиент, желающий получить кредит, должен представить ее сроком давности не более трех дней, и тогда в выписке можно будет увидеть строку, где будет указано на принятие налоговым органом решения о ликвидации организации, если такое, конечно, есть.

Итак, мы рассмотрели все варианты для проверки правоспособности предпринимателя; если банк будет бдительно проверять наличие документов, о которых мы говорили в настоящем вопросе, даты их выдачи и подписания, то он сможет избежать случаев, когда в банк обращается за кредитом предприниматель, который уже давно предпринимателем не является.

Перейдем к рассмотрению третьей группы участников кредитных правоотношений. В правоотношениях по кредитованию могут участвовать и другие лица (физические или юридические), которые напрямую не заинтересованы в кредитных правоотношениях между кредитором (банком, кредитной организацией) и должником (предпринимателем). **Поручительство** представляет собой один из возможных вариантов (способов) обеспечения надлежащего исполнения предпринимателем своего обязательства по займу (кредиту).

В силу обязательства по поручительству, в случае, если вдруг основной должник (предприниматель) не исполняет своего обязательства перед банком по возврату суммы долга, процентов за пользование и других платежей, то банк вправе требовать уплаты всех недостающих сумм с поручителя. Правовой статус поручителя в правоотношениях полностью определяется договором кредитования (займа) и договором поручительства, прилагаемым к нему. Так, поручитель может быть обязан полностью возместить всю недостающую сумму долга основного должника только после того, как должник трижды не сможет в срок исполнить обязательства по оплате суммы долга или процентов (или и долга, и процентов). Возможно, что поручитель будет отвечать по долгам основного должника только в определенных, оговоренных в договоре случаях, например, при возбуждении процедуры банкротства в отношении предпринимателя (основного должника). Все зависит от условий договора.

Банк при определении правоспособности поручителя фактически может запрашивать у поручителя ту же документацию, что и при определении правоспособности должника (предпринимателя). Единственное, что дополнительно должно интересовать банк, – это кредитоспособность поручителя. Банк должен проверить, сможет ли поручитель надлежаще исполнить обязательство в случае, если исполнить его не сможет предприниматель. В других вопросах настоящей книги мы более детально поговорим об этом.

Вместе с тем, банк сам может выступать поручителем предпринимателя. Эти правоотношения урегулированы положениями ст. 368–378 ГК РФ. В вопросе 2.7 настоящей книги

мы рассматриваем правоотношения банковской гарантии как один из способов обеспечения исполнения обязательства.

В правоотношениях по лизингу и факторингу участвует также определенная категория субъектов, которая напрямую к правоотношениям по кредиту отношения не имеет, но они участвуют в данных правоотношениях. § 6 главы 34 ГК РФ регулирует правоотношения по финансовой аренде (лизингу). Согласно ст. 665 ГК РФ, по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.

Таким образом, в правоотношениях лизинга участвует такой субъект, как продавец определенного имущества (как правило, это либо товар под реализацию, либо производственное оборудование). Данный участник системы кредитования практически никак в ней не участвует, он продает арендодателю имущество, которое арендодатель покупает именно для предпринимателя (в правоотношениях лизинга он именуется арендатором), и никаких других прав и обязанностей с арендодателем или арендатором у него не возникает. Единственное, как далее может взаимодействовать продавец товара с предпринимателем или арендодателем, – это случай, когда у проданного товара возникнут какие-либо недостатки, и предприниматель или арендодатель предъявят определенные требования к продавцу товара (это определяется в зависимости от содержания договора лизинга).

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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