

Андрей Батяев, Мария Геннадьевна
Дудкина, Людмила Канатовна Нуруше

Кредиты для малого бизнеса условиях кризиса



**Мария Геннадьевна Дудкина
Людмила Канатовна Нурушева
Андрей Андреевич Батяев
Кредиты для малого
бизнеса в условиях кризиса**

*Текст получен от правообладателя
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=180337*

Аннотация

Малый бизнес играет большую роль в формировании стабильной рыночной структуры, развитии экономического сектора. Помимо этого малый бизнес выполняет большой ряд важнейших социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, повышение конкуренции, что, в конечном счете, приводит к уменьшению безработицы, снижению цен. Отметим, что малый бизнес развивает кредитование малого предпринимательства, способствует снижению процентных ставок по кредитам для бизнеса и улучшению качества банковского обслуживания, сервиса.

Мировой финансовый кризис, затронувший российский банковский сектор, серьезно повлиял на реализацию программ кредитования малого бизнеса. Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие бизнес-модели и функционирующие коммерческие институты.

Для тех малых предприятий, которые функционируют более десяти лет – это уже второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет – первый. И смогут ли первые и вторые пройти его, зависит не только от способностей предпринимателей, но и от возможности привлечения заемных средств даже в условиях кризиса ликвидности.

Как же малому и микробизнесу решать проблемы привлечения ресурсов в новых рыночных обстоятельствах?

Содержание

Глава 1. Основы функционирования малого предпринимательства и предпосылки необходимости его кредитования	4
1. Экономическая сущность малопредпринимательства	4
2. Место малого предприятия в экономике страны	7
3. Малое предпринимательство как формирующийся рынок приложения кредитных ресурсов коммерческого банка	10
Глава 2. Общие положения о кредитовании	14
1. Понятие и нормативно-правовая база кредитования	14
2. Элементы системы кредитования	20
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Батяев Андрей Андреевич, Дудкина Мария Геннадьевна, Нурушева Людмила Канатовна

Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса

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

1. Экономическая сущность малогопредпринимательства

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

Малый бизнес или предпринимательство определяется исходя из:

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

Рассмотрим вопрос о развитии малого и среднего предпринимательства в России.

Российские законодатели разработали и закрепили на законодательном уровне определение «субъекта малого предпринимательства», которое звучит следующим образом: «под субъектом малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных орга-

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

низаций, 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».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Место малого предприятия в экономике страны

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

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

Далее по числу малых предприятий и рабочих мест, предоставляемых ими, располагаются промышленность и строительство. Наиболее развитые малые предприятия находятся в таких отраслях промышленности, как машиностроение и металлообработка, легкая, лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, а также пищевая промышленность. Это можно объяснить тем, что планка для попадания в 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 соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации (ЗК РФ), невозможно приобретение в собственность земель сельскохозяйственного значения.

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

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

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

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

К основным экономическим факторам относятся:

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

К социальным факторам относятся:

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

К демографическим факторам можно отнести плотность населения.

К институциональным можно отнести:

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

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

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

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

3) неравномерное распределение предприятий малого бизнеса по отраслям экономики.

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

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

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

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

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

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

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

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

сформировало 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».

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.

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

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

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

Необходимость вливания денежных средств в малый бизнес объясняется следующими факторами:

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

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

Глава 2. Общие положения о кредитовании

1. Понятие и нормативно-правовая база кредитования

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

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

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

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;
- 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 раз-

новидности 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 истребованы (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 бух-

галтерского 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 собственность 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 лизин-

годателю 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).

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, 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:

– 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;

– о наличии (отсутствии) судимости.

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 кредитования 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), скреп-

ляется 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 Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», юридическое лицо, которое в течение последних 12 месяцев, предшествующих моменту принятия регистрирующим органом соответствующего решения, не представляло документы отчетности, предусмотренные законодательством РФ 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»).

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.