



## Малый бизнес в современной России: проблема источников финансирования

Шавалеева Л.С.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия

### АННОТАЦИЯ:

Малый бизнес – один из важных резервов экономического развития современной России. Однако его развитие, наряду с другими причинами, серьезно тормозится нехваткой источников финансирования. Использование собственного капитала, бюджетных средств, заемного капитала и инвестиций сильно ограничивается негативным влиянием целого ряда финансово-экономических, организационно-правовых, кадрово-управленческих и иных факторов. В последние годы ужесточение требований банков к заемщикам все чаще побуждает малый бизнес налаживать деловые контакты с венчурными фондами. Однако далеко не все предприниматели готовы работать в достаточно специфических условиях, диктуемых этим сегментом бизнеса. Большую роль в решении актуальных инвестиционных проблем российского малого бизнеса призвано играть государство, политика которого в данной сфере должна учитывать интересы обеих сторон – и субъектов, и объектов инвестиционных отношений.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** малый бизнес, источники финансирования, инвестиции, венчурный капитал.

### Small business in modern Russia: problem with funding sources

Shavaleeva L.S.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow, Russia

### Введение

Актуальность проблемы источников финансирования малого бизнеса в современной России определяется рядом факторов.

Во-первых, малый бизнес в любой рыночной экономике обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Во-вторых, сегодняшнее состояние малого бизнеса в нашей стране характеризуется разнонаправленными векторами движения и весьма далеко от оптимального.

В настоящей статье делается попытка проанализировать специфику источников финансирования малого бизнеса в нашей стране в контексте сложившихся финансово-экономических, организационно-правовых, кадрово-управленческих и иных условий его развития, обратив особое внимание на причины трудностей в данной сфере экономики и возможности их преодоления.

### Основная часть

В последние годы руководство РФ проводит курс на качественную перестройку экономики, выделяя в качестве приоритетных задач ее комплексную интенсификацию и переход страны на инновационный путь развития. Под влиянием глобализации и информатизации экономических процессов усиливается роль и значение субъектов малого предпринимательства, способных оказать положительное влияние на экономический рост. Внедрение основанных на достижениях НТП новых технологий, новых форм организации труда и менеджмента особенно актуально в сфере малого предпринимательства.

«...Малый бизнес в новых экономических реалиях – это тот подлесок, без которого не бывает настоящего леса» [10, 6]. Тема развития малого бизнеса и необходимых форм его поддержки становится камнем преткновения между интересами политических и государственных структур, бизнеса и общественных организаций. Одновременно с этим отчетливо заметна стагнация данного сектора экономики, дефицит новых идей

#### ABSTRACT:

Small business is one of the most important reserves of the economic development of modern Russia. However, its development, along with other reasons, is seriously impeded by the lack of funding sources. The use of equity capital, budgetary funds, loan capital and investments is strongly limited by the negative impact of a number of factors, such as: financial, economic, organizational, legal, human resource, administrative and other factors. In recent years, stricter requirements of the banks' for borrowers encourage small businesses to establish business contacts with the venture capital funds. But not all entrepreneurs are willing to work under specific conditions dictated by this business segment. A major role in solving current issues of investments in small business in Russian should play the state. Its policy in this area should take into account the interests of both parts, such as subjects and objects of investment relations.

**KEYWORDS:** small business, funding sources, investment, venture capital

Received: 26.01.2017 / Published: 28.02.2017

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers  
For correspondence: Shavaleeva L.S. (Elena.shavaleeva@gmail.com)

#### CITATION:

Shavaleeva L.S. [2017] Malyy biznes v sovremennoy Rossii: problema istochnikov finansirovaniya [Small business in modern Russia: problem with funding sources]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 18. (4). – 551-560. doi: 10.18334/rp.18.4.37549

и дискредитация многих, в целом правильных, подходов к оценке ситуации и мер по ее исправлению. В этой обстановке малый бизнес – примерно 5,5 млн малых предприятий и индивидуальных предпринимателей [7], теснимые крупным бизнесом, с одной стороны, и первыми принимающие на себя все удары экономической и политической конъюнктуры, с другой, – не видит тех политических сил, законодательных инициатив, которые могут артикулировать и отстаивать его интересы с учетом давления финансовых регуляторов, непосильной налоговой нагрузки и сложностей с привлечением сторонних инвестиций.

«На фоне международных сопоставлений российский бизнес-климат для малого предпринимательства выглядит малопривлекательно. Россия по большинству показателей находится во второй, так называемой неблагоприятной, половине рейтингов. Так, Россия серьезно отстает в вопросах доступа малого бизнеса к финансированию, доступа квалифицированных кадров, в т.ч. квалифицированных управленцев, в вопросе внедрения новых технологий, а также по показателям проблем с инфраструктурой и покупательной способностью. В то же время следует отметить, что в трех из девяти показателей (стоимость рабочей силы, административное регулирование, оргструктуры малых предприятий) позиции России по сравнению с другими странами выглядят относительно благополучно» [11] (*Mukhina I.V., 2015*).

Малый бизнес в современной России – действительно «малый» с экономической точки зрения. Об этом говорят и количество малых предприятий в расчёте на 100 тыс. человек населения (около 155) [6], и доля малого бизнеса в ВВП (около 20 %, тогда как на Западе от 50 % до 70 %) [13], и, наконец, низкие темпы роста (4 % новых малых предприятий ежегодно, из которых более 95 % закрываются уже через 1–2 года) [16].

Полноценному развитию данного сектора российской экономики мешает целый ряд факторов, в том числе: административные барьеры (на пути выхода новых предприятий на рынок, при регистрации малого предприятия и лицензировании предпринимательской деятельности, в отношениях с контролирующими инстанциями и местными органами власти и др.); несовершенство нормативно-правовой базы и законодательных инициатив; недостатки налогового законодательства; недостаточность ресурсной и инфраструктурной поддержки (финансовой, имущественной и кадровой) и т.д.

В этом перечне проблема ресурсного обеспечения, а именно хроническое недофинансирование, занимает особое место. Необходимо формировать эффективные

---

**ОБ АВТОРЕ:**

*Шавалеева Лена Салаватовна*, [Elena.shavaleeva@gmail.com]

**ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:**

Шавалеева Л.С. Малый бизнес в современной России: проблема источников финансирования // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 4. – С. 551-560. doi: 10.18334/rp.18.4.37549

финансовые инструменты, способные помочь малому бизнесу не только удерживаться «на плаву», но и развиваться дальше. «По экспертным оценкам, только действующим малым предприятиям необходимо от 230 до 580 млрд руб., а с учетом потребностей стартап-компаний эти цифры возрастают до 1 трлн руб.» [9, 14] (*Lapusta M.G., Mazurina T.Yu., 2005*).

В настоящее время финансирование малого бизнеса осуществляется за счет следующих основных источников: собственный капитал, бюджетные средства, заемный капитал и инвестиции. Часть из них являются внутренними (прибыль, амортизационный фонд, оптимизация оборотного капитала), остальные – внешними (безвозмездная финансовая помощь из бюджетных и внебюджетных источников, банковские и небанковские кредиты и займы, коммерческие кредиты поставщиков, лизинг, паевое финансирование); при этом основным внутренним источником является финансирование за счет высвобождения капитала, а внешним – кредиторская задолженность.

Как известно, собственный капитал – это собственные средства предпринимателя, вклады в уставный капитал участников организационно-правовых форм, организующих бизнес, взносы учредителей, безвозмездно переданные учредителями средства сверх размера уставного капитала и собственная прибыль предпринимателя [1] (*Burlutkin T.V., 2012*). Из этих средств формируется так называемый «предстартовый капитал» для запуска бизнеса, тестирования гипотез и подтверждения работоспособности бизнес-модели предприятия. В процессе деятельности компании формируют также амортизационные отчисления и чистую прибыль.

Однако для полноценного масштабирования бизнеса внутренних источников, как правило, недостаточно. В малых инновационных предприятиях, или стартапах, объем собственных основных фондов невелик, основная часть финансов расходуется на внутренние инновационные разработки, а уровень чистой прибыли явно недостаточен для обеспечения дальнейшего роста компании.

По имеющимся подсчетам, до 96 % субъектов малого бизнеса в РФ не могут существовать *без внешних источников финансирования* [4] (*Ustinova E., 2009*).

Одним из них является *банковское кредитное финансирование*, которое, несмотря на кризисные явления в экономике России, постепенно набирает обороты: расширяется ассортимент банковских продуктов, снижаются тарифы на услуги, растет качество и уровень организации взаимоотношений клиента с банком.

Российские банки стали больше интересоваться малым бизнесом, однако столкнулись с рядом проблем, делающих невозможным его массовое кредитование. В их числе ухудшение финансового положения малого и среднего бизнеса (далее МСБ) (в 2015 г. более 20 % предприятий с этой точки зрения оценивались как плохие или очень плохие) и малая прозрачность данного сегмента экономики: примерно в половине случаев бухгалтерская отчетность не отражает реального финансово-экономического состояния предприятия. Если добавить к этому отсутствие положительных кредитных историй, частые невозвраты кредитов, плохое качество залога, становится поня-

той осторожностью банков, нередко побуждающая их отказываться от кредитования малого бизнеса вообще. Так, в 2014 г. крупные корпоративные заемщики получили 58 % кредитов, физические лица – 28,9 %, а малый и средний бизнес суммарно – только 13,1 % [15].

За период с января 2014 по июль 2015 г. кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ) сократилось на рекордные 12 % (до 4,7 трлн руб.), а его просроченная задолженность в абсолютном исчислении – на 40 % только за первое полугодие 2015 г. [14]. Кроме указанных выше причин, свою роль сыграли высокие кредитные банковские ставки и ухудшение экономического положения малых и средних предприятий.

Критический рост дефолтности заставляет банки ужесточать требования к заемщикам, сокращать срочность банковских кредитных предложений (74 % кредитов, выданных в 1 полугодии 2015 г., имеют срочность до 1 года) [14] и снижать плановые объемы кредитования этого сегмента. Кроме того, на сегодняшний день банки не кредитуют стартапы и с большим недоверием относятся к результатам оценок кредитоспособности заемщиков, предпочитая количеству качество. Для банка рамки привычной модели скоринга – это более надежный кредитный портфель и минимум «плохих» кредитов, но «на деле» не все объекты МСБ можно подогнать под эти рамки.

В свою очередь, предприниматели невозможность получения кредита связывают, прежде всего, с высокими процентными ставками (47,4 % опрошенных), большим объемом залога (27,2 %) и слишком короткими сроками кредитования (18 %) [15].

Как правило, кредиты выдаются под залог недвижимости субъекта хозяйствования или его собственника. Заимствования под залог товарных запасов, оборудования или сырья не представляются возможными ввиду сложности их реализации. Срок кредитования ограничен тремя годами, заимствование на больший период возможно только по завышенной ставке. Срок рассмотрения заявки длится от недели до нескольких месяцев. В подобных условиях у МСБ нет шансов привлечь финансирование в свой бизнес иначе, чем посредством прямых инвестиций.

В итоге доля малого бизнеса в общем объеме кредитования составляет сегодня, по разным оценкам, от 4 до 7 %; кредитование МСБ за январь–август 2015 г. в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года снизилось на 28,3 %, тогда как кредитование крупных предприятий – только на 2,3 %; кредитная активность ТОП-30 банков в сегменте МСБ к лету 2015 г. сократилась на 21 % в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года, достигнув минимума за последние 5 лет [14]. Президент банка ВТБ А. Костин осенью 2015 г. вообще высказывал сомнения в целесообразности дальнейшего кредитования МСБ: «... если сегодня малый и средний бизнес не востребован в стране в силу каких-то причин, если сегодня нет поля деятельности для них, то какой смысл больше кредитовать?» [5] (Sharoyan S., Koshkarov A., 2015).

Другим внешним источником финансирования малого бизнеса – весьма обременительным для бюджета страны и, одновременно, самым привлекательным для предпринимателей – является *финансово-кредитная поддержка со стороны государства*.

При этом основной задачей государства является перенесение акцента с прямого выделения бюджетных денег малому бизнесу на предоставление государственных гарантий финансовым институтам на основе разделения кредитных рисков и развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Последняя включает в себя фонды поддержки предпринимательства, фонды поручительства и гарантий, инвестиционные фонды для привлечения финансовых средств, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, научные парки и т.д.

Алгоритм государственной финансовой помощи малому бизнесу сегодня весьма далек от совершенства: субсидии получает ограниченный круг предприятий, удовлетворяющих определенным заданным параметрам, а сама субсидия – обычно ограниченного объема – дается как возмещение уже произведенных затрат малого бизнеса. Становится понятно, почему малый бизнес в ряде случаев предпочитает не субсидирование, а кредит: там, по крайней мере, можно получить более значительные суммы (правда, как отмечено выше, на довольно жестких условиях). С другой стороны, государственные субсидии можно сравнить с микрокредитованием, но без дополнительного обеспечения и выплаты процентов (правда, процедура получения денег здесь может растянуться на довольно значительное время).

Еще одним источником финансирования малого бизнеса выступают *венчурные фонды*, специализирующиеся на высокорисковых, но потенциально высокоприбыльных компаниях<sup>1</sup>.

Венчурное финансирование не обеспечено гарантиями, финансовый риск неудачи принимают на себя инвесторы, основатель предприятия и ее инвестор являются добровольными деловыми партнерами, которые имеют свою долю в акциях предприятия, и их материальное вознаграждение зависит от успешности развития предприятия.

Венчурные инвестиции могут быть предоставлены в виде покупки доли компании или предоставления займа. «В мировой практике, как правило, речь идет о 5–10 %, однако российские венчурные инвесторы иногда претендуют на 50–70 %. Как правило, в дальнейшем венчурный инвестор имеет определенный контроль над фирмой и оказывает влияние на происходящие в ней процессы. В среднем срок венчурного финансирования составляет около 3–5 лет. По истечении этого времени венчурный инвестор выходит из бизнеса, продавая свою долю основному собственнику или стратегическому инвестору» [2].

В России венчурные фонды стали создаваться с 1994 г. Однако в настоящее время объем российского венчурного рынка в сравнении с рынком США, Израиля и Европы

---

<sup>1</sup> Напомним, что инвестирование отличается от кредитования по следующим признакам: объект вложений (кредиты – это только деньги, инвестицией может быть имущество, ценные бумаги, имущественные права), степень риска (кредит и проценты по нему необходимо вернуть независимо от прибыльности проекта; инвестированный капитал возвращается и приносит доход только в случае прибыльности проекта), доходность (доход банка устанавливается заранее; прибыль инвестора успешного проекта сопоставима с риском, который он несет).

ничтожно мал. Если за первые девять месяцев 2015 г. венчурные инвестиции в мире составили 98,4 млрд долл. (при этом больше половины всего объема пришлось на американский рынок) [3] (*Kantyshev P., 2015*), то объем венчурных инвестиций в России в 2015 году составил 2,19 млрд долл. Более половины данного объема составила лишь одна сделка – продажа за 1,2 млрд долл. пакета акций крупнейшего сайта объявлений Avito [8].

К причинам низкого распространения венчурного капитала в России следует отнести: низкий уровень развития фондового рынка, который является важнейшей компонентой обращения венчурного капитала, поскольку доход венчурного фонда возникает при продаже пакета акций инновационного предприятия, возросшего в цене; недостаток отечественных инвестиционных ресурсов; низкую информационную прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности, что ведет к трудностям в поиске предприятий-реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции; несовершенство законодательной базы, негативно влияющей на деятельность венчурного капитала в России.

В силу особенностей менталитета и меньшей цивилизованности инвесторы нередко требуют контрольный пакет акций либо долю в уставном фонде 50 %+; вмешиваются в решение текущих дел; навязывают предпринимателю как минимум одного специалиста, который будет изнутри отслеживать движение средств; желают получать регулярные (иногда даже помесечные) отчеты; заинтересованы в получении дивидендов, а не в капитализации годовой прибыли; часто имеют не долгосрочный, а спекулятивный интерес и перепродают свою долю капитала.

Вместе с тем частный инвестор уделяет большое значение человеческому фактору; принимает решения, руководствуясь бизнес-интуицией на уровне «верю–неверю». Потому известны случаи, когда инвестиции удается привлечь даже компаниям, шансы которых получить кредит на приемлемых условиях близки к нулю: стартапам, в активах которых исключительно идеи и научные разработки; микропредприятиям; новым структурам, работающим на рынке менее года; нерезидентам РФ; предприятиям с упрощенной бухгалтерией; фирмам, не способным предоставить залог или поручителя.

Активизация развития венчурного финансирования отечественного малого бизнеса возможна посредством расширения масштабов и повышения эффективности бюджетного финансирования перспективных малых инновационных организаций, развития механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере, предоставления налоговых льгот для стимулирования привлечения средств в венчурные инвестиции, налаживания кооперационных связей между крупными компаниями и малыми предприятиями, которые выпускают наукоемкую продукцию, совершенствования правовой базы венчурного инвестирования посредством принятия федерального закона о венчурном финансировании.

## Заключение

Изложенное выше позволяет прийти к следующим выводам.

1) Для российского малого бизнеса вопросы поиска источников финансирования и инвестиций не только не теряют своей актуальности, а наоборот, приобретают все более критический характер.

2) Такие источники финансирования, как собственные сбережения, бюджетное финансирование и кредиты, малому бизнесу во многом недоступны: первый – из-за высокой инфляции, второй и третий – вследствие установленных государством и банками условий и процедур получения денег.

3) Как показывает зарубежный опыт, непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя и стабильная государственная поддержка путем стимулирования производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставления налоговых льгот, дотаций льготного банковского кредитования, создания информационно-консультативных и научно-технических центров, развития системы страхования, организации материально-технического снабжения. Важную роль играют принятие и исполнение законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных программ.

В этой связи следовало бы повысить статус и расширить полномочия Комитета поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ, хотя, разумеется, ему одному не под силу решение всех этих задач. Комплекс первоочередных мер по развитию малого предпринимательства в РФ должен осуществляться в следующих направлениях: нормативно-правовом, финансово-кредитном, информационно-техническом; организационном, кадрово-консультационном, внешнеэкономическом.

На наш взгляд, необходимо совершенствование государственной политики, направленной на повышение доступности *источников* финансирования малого бизнеса. Речь идет об условиях налогообложения и кредитования, государственной финансовой поддержке малых предприятий. Так, полезным было бы введение налоговых льгот/налоговых каникул для малого бизнеса, страхование и предоставление гарантий под кредит, субсидирование части процентной ставки по кредитам, расширение практики микрофинансирования с участием государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, софинансирование при обновлении производства, меры по активизации венчурного финансирования и др.

Государственная поддержка малого бизнеса может осуществляться в формах, определенных в постановлении Правительства РФ от 22.11.1997 № 1470 «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств «Бюджета развития Российской Федерации» и «Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации»: предоставление грантов и дотаций на безвозмездной основе, получение ресурсов из



бюджета развития РФ, долевого участия государства; инвестиции за счет региональных программ [12] (*Orlova E.P., 2014*).

4) Для обоснованного распределения финансовых ресурсов необходима объективная оценка финансового состояния предприятий малого бизнеса, однако разработка соответствующей системы показателей находится на начальной стадии.

### Благодарность

Выражаем благодарность за консультационную помощь в процессе подготовки статьи профессору, доктору экономических наук, зам. директора факультета «Институт менеджмента и маркетинга» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Проценко Олегу Дмитриевичу.

### ИСТОЧНИКИ:

1. Бурлуткин Т.В. Анализ источников финансирования малых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 3. – с. 243- 246. – url: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/320/article-320-445.pdf>.
2. Венчурное финансирование. ГБУ «Малый бизнес Москвы». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mbm.ru/money/experienced/venture-financing/> ( дата обращения: 21.09.2016 ).
3. Кантышев П. Венчурный рынок трех кварталов 2015 года обогнал весь 2014 год. Ведомости. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/10/15/612895-venchurnii-rinok-treh-kvartalov-goda-obognal-2014-god> ( дата обращения: 21.09.2016 ).
4. Устинова Е. Виртуальная материализация. Вестник Юг: Экономика. Инфраструктура. Инвестиции. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.donbiz.ru/archive/articles/1804.html> ( дата обращения: 14.10.2016 ).
5. Шароян С., Кошкарлов А. Глава ВТБ заявил о бессмысленности кредитования малого и среднего бизнеса. РБК. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/finances/13/10/2015/561ccabe9a79476c21bac4d1>.
6. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2010 года. Иа rex. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iarex.ru/articles/6840.html> ( дата обращения: 24.11.2016 ).
7. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/regbusiness/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/regbusiness/) ( дата обращения: 20.11.2016 ).
8. MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка. РБК – Российская венчурная компания. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rvc.ru/upload/iblock/0d2/MoneyTree\\_rus\\_2016.pdf](http://www.rvc.ru/upload/iblock/0d2/MoneyTree_rus_2016.pdf) ( дата обращения: 08.12.2016 ).
9. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // Финансы. – 2005. – № 4. – с. 14.

10. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. / Монография. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 220 с.
11. Мухина И.В. Проблемы финансирования и развития малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. – 2015. – № 3. – с. 485-496. – doi: 10.18334/rp.16.3.102.
12. Орлова Е.П. Проблемы развития малого инновационного бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 6. – с. 22-26. – url: <https://sibac.info/conf/econom/xxxviii/38479>.
13. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования. МСП Банк. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/MSB\\_int-new.pdf](https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/MSB_int-new.pdf) ( дата обращения: 11.10.2016 ).
14. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «туманные перспективы». Рейтинговое агентство RAEX. [Электронный ресурс]. URL: [http://raexpert.ru/researches/banks/frb\\_1p2015/](http://raexpert.ru/researches/banks/frb_1p2015/) ( дата обращения: 05.12.2016 ).
15. Рынок кредитования малого и среднего предпринимательства в 2014 году. МСП Банк. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mspbank.ru/userfiles/files/az/2015-04-itogi\\_2014\\_goda.pdf.pdf](http://www.mspbank.ru/userfiles/files/az/2015-04-itogi_2014_goda.pdf.pdf) ( дата обращения: 06.01.2017 ).
16. Статистика по государственной регистрации ЮЛ и ИП в целом по Российской Федерации Федеральной налоговой службы. Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/regstats/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/) ( дата обращения: 03.01.2017 ).

## REFERENCES:

- Maloe predprinimatelstvo v Rossii: proshloe, nastoyashee i budushee [Small business in Russia: past, present and future] (2003). Moscow: Fond «Liberalnaya missiya». (in Russian).
- Burlutkin T.V. (2012). Analiz istochnikov finansirovaniya malyh predpriyatiy [The analysis of the sources of financing of small bus]. Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. (3). 243- 246. (in Russian).
- Lapusta M.G., Mazurina T.Yu. (2005). Problemy kreditovaniya malogo biznesa v Rossii [Problems of small business lending in Russia]. Finansy. (4). 14. (in Russian).
- Mukhina I.V. (2015). Problemy finansirovaniya i razvitiya malogo biznesa v Rossii [Financing-and Development-related Problems of Small-sized Enterprises in Russia]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. (3). 485-496. (in Russian). doi: 10.18334/rp.16.3.102.
- Orlova E.P. (2014). Problemy razvitiya malogo innovatsionnogo biznesa v Rossii [Problems of small innovative business development in Russia]. Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika. (6). 22-26. (in Russian).