

**КРЕДИТОВАНИЕ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ****Ирина Вадимовна КОШКИНА**

студентка третьего курса факультета экономики,  
Северо-Западный институт (филиал) Университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА), Вологда, Российская Федерация  
iracat63@mail.ru

**История статьи:**

Получена 26.04.2017  
Получена в доработанном  
виде 24.06.2017  
Одобрена 13.07.2017  
Доступна онлайн 15.08.2017

УДК 336.64

JEL: L26

**Аннотация**

**Предмет.** В условиях кризисных явлений в российской экономике и падения нефтегазовых доходов государства особую актуальность приобретают вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства. Это обусловлено необходимостью диверсификации экономики в целях поддержки отраслей и сфер, налоговые поступления которых не зависят от конъюнктуры цен на сырье. Для развития таких сфер особую значимость имеет проблема поддержки предпринимательской инициативы – и в первую очередь предоставление финансовой поддержки начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства.

**Цели.** Комплексное изучение и анализ одной из основных проблем начинающего бизнеса – финансирование стартапов в Российской Федерации, выявление имеющихся проблем, а также определение направлений для дальнейшего развития законодательства в данной сфере.

**Методология.** Основными методами выступили анализ, сравнение. Акцент сделан на изучении условий того или иного способа получения финансирования.

**Выводы.** В настоящее время в условиях кризисных явлений в российской экономике имеет место как рост стоимости заемных ресурсов для начинающих предпринимателей, так и падение платежеспособного спроса со стороны населения. Существующие на практике способы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства не могут компенсировать названные негативные факторы внешней среды.

**Область применения.** Проведенное исследование, с одной стороны, позволяет начинающему бизнесмену использовать полученные результаты в практической деятельности при выборе того или иного источника финансирования, а с другой стороны, обосновывает необходимость реформирования правовой базы в данной сфере.

**Ключевые слова:**

финансирование,  
кредитование,  
инвестирование,  
предприниматель, стартап

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

**Для цитирования:** Кошкина И.В. Кредитование начинающего предпринимателя // *Финансы и кредит*. – 2017. – Т. 23, № 30. – С. 1820 – 1830.

<https://doi.org/10.24891/fc.23.30.1820>

В условиях экономического кризиса имеет место снижение доходов на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации. Причинами этого можно назвать ослабление курса рубля, ухудшение геополитических отношений со странами Европейского союза, выражающиеся помимо прочего в принятии экономических, политических и финансовых санкций с обеих сторон, падение платежеспособного спроса населения внутри страны. Однако основным фактором, влияющим на снижение доходной части бюджетов, является падение цен на

энергоресурсы на мировых рынках. Здесь с сожалением можно констатировать, что бюджетная система Российской Федерации в частности и экономика страны в целом не избавились от зависимости от уровня цен на нефть и газ на мировых рынках. Это приводит к необходимости поиска дополнительных механизмов регулирования экономических процессов, способных в краткосрочной перспективе снизить негативный эффект от указанных факторов, а в долгосрочной перспективе полностью его нивелировать. Особая роль здесь принадлежит развитию

нефтегазовых отраслей, в частности, малого и среднего предпринимательства в сфере производства и наукоемких технологий, что в будущем даст рост налоговой базы и диверсификацию налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Развитие малого и среднего предпринимательства на протяжении всей новейшей российской истории является одним из основных приоритетов в экономической политике государства. Основными инструментами поддержки со стороны власти субъектов подобного бизнеса являются: ликвидация административных барьеров, подготовка квалифицированных кадров, широкий допуск к участию в государственных и муниципальных закупках, снижение налогового бремени, а также доступность относительно дешевых кредитных ресурсов. О последнем и хотелось бы поговорить более подробно [1].

Основным источником финансирования бизнеса выступают либо частные инвестиции, то есть денежные средства, накопленные самим потенциальным предпринимателем, его родственниками, друзьями и другими гражданами, либо привлеченные банковские кредиты. Многие начинающие предприниматели желают реализовывать собственные идеи с помощью инвесторов. Сложности тут заключаются, во-первых, в поисках инвестора, а во-вторых, в том, что права на проект будут принадлежать этому инвестору, по крайней мере на время выплаты долга. Наиболее распространенный способ – это венчурное финансирование. Венчурный капитал предлагают специализированные инвестиционные фонды, крупные частные компании, страховые компании, крупные корпорации, частные лица<sup>1</sup>. Такой капитал обладает рядом особенностей: он инвестируется в проекты, отличающиеся повышенным риском, служит для получения высокой прибыли [2, 3]. Финансирование не обеспечивается никакими гарантиями – инвесторы принимают на себя весь финансовый риск неудачи. Их целью является получение прибыли после продажи своей доли

<sup>1</sup> *Посталюк Т.М.* Коллективные формы реализации венчурного капитала в инновационных экономических системах // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 36. С. 52–59.

в компании, получаемой в обмен на финансирование проекта. Например, i-FreeVentureFund<sup>2</sup> готов инвестировать от нескольких тысяч долларов до полумиллиона в NFC-технологии, электронные платежные системы и микроплатежи, мобильные приложения для смартфонов. iDealMachine<sup>3</sup> – инвестирует в компании в области технологических и наукоемких проектов ИТ-индустрии. GSVentures<sup>4</sup> готов инвестировать в технологические решения для традиционного спутникового ТВ, телевизионный контент, интерактивные ТВ-сервисы и разработку игр. Как видим, этот способ подходит для тех, кто связан с производством и научными разработками [4]. Крайне редко венчурное финансирование можно использовать для развития бизнеса в сфере услуг или торговли. Начинающему предпринимателю, даже если он очень способный, сложно получить деньги, поскольку он дает только обещание будущих доходов, а инвесторы хотят видеть команду, четкую стратегию бизнеса, просчитанные риски, полноценный коммерческий проект. Стоит отметить, что грамотно составленный бизнес-план может ориентировочно показать сроки окупаемости. Однако жизнь часто вносит свои коррективы и, как показывает практика, в большинстве случаев такие коррективы носят исключительно негативные последствия. Инвесторы же предусмотрительны и осторожны, они не дадут денег на то, что может провалиться, и видят ключевой целью инвестирования не только возврат собственных вложений, но и их преумножение.

В западных странах существует краудфандинг – одно из ответвлений краудсорсинга [5]. Иными словами, народное финансирование, суть которого заключается в привлечении средств на коммерческие и некоммерческие проекты среди широкой аудитории, в подавляющем большинстве случаев посредством сети Интернет<sup>5</sup>. Несколько людей

<sup>2</sup> i-Free ventures – Russian digital seed stage fund.  
URL: <http://ventures.i-free.com>

<sup>3</sup> Стартап-акселератор iDealMachine.  
URL: <http://www.idealmachine.ru>

<sup>4</sup> Корпоративный венчурный фонд GSGroup.  
URL: <http://venture.gs>

<sup>5</sup> *Седельников С.Р.* Краудфандинг как инструмент стимулирования стартапов в Российской Федерации // Инновационная экономика: материалы II Международной научной конференции. Казань: Бук, 2015. С. 15–18.

финансируют стартап или идею, взамен предоставляется готовый продукт или услуга. Инструментами для обмена информацией о краудфандинговых проектах являются социальные сети, которые способствуют преобразованию социального капитала в капитал финансовый и уменьшению роли посредников [6]. Эта система имеет несколько плюсов: сокращение времени на поиск инвесторов, быстрота сбора и получения средств. Однако существуют и минусы: предлагать взамен необходимо что-то ценное и необходимое для инвестора, большие суммы практически нереально собрать, таким способом имеет смысл финансировать разовые проекты, а не бизнес, который будет на протяжении времени оказывать услуги или продавать товар. Успешная площадка Kickstarter уже на протяжении семи лет готова финансировать не только научные разработки, но и создание комиксов, независимый кинематограф США. Суть ее работы заключается в том, что с помощью одноименного сайта она предоставляет инструменты по сбору средств для общественного финансирования творческих проектов [7]. Самым успешным проектом была идея по созданию смарт-часов PebbleTime и она смогла собрать средства свыше 20 тыс. долл. США<sup>6</sup>. В России существует краудфандинговая платформа Boomstarter<sup>7</sup>, с помощью которой каждый желающий может поддержать любой суммой начинающийся проект. По данным платформы на март 2017 г., было привлечено более 300 млн руб. и запущено более 1 400 проектов. Однако краудфандинг в настоящее время в РФ находится на стадии развития, сама идея не распространена в обществе и интернет-пространстве, поэтому не каждый предприниматель-новичок решится на получение финансирования таким способом. Существует недоверие как к идее, так и к самой системе и ее работе.

Поэтому самый популярный источник для формирования начального капитала – это банковские кредиты. Взять заем для открытия

своего дела или получить деньги в долг на развитие бизнеса практически нереально. Банки при этом заявляют о своей готовности предоставить кредиты малому и среднему бизнесу, в том числе и тому, который только начинает создаваться. Однако ни один банк не станет рассматривать вопрос о выдаче кредита, если компания существует только на бумаге, имея лишь написанный бизнес-план, необходимо наличие имущества, которое может выступить в качестве залога. Как правило, банки не хотят и не могут брать на себя лишний риск и выдавать кредиты без обеспечения [8]. Для многих предпринимателей банковские кредитные ресурсы остаются недоступными именно из-за отсутствия требуемого залогового обеспечения, поскольку мало кто захочет рисковать личным имуществом. Кроме того, существует проблема низкой оценочной стоимости залога предпринимателя.

Стартовый бизнес в настоящее время практически не кредитуют коммерческие банки, перед которыми задача по удвоению ВВП не стоит. Государство готово финансировать, создавая различные программы и конкурсные отборы, однако следует отметить, что не каждый проект и идея получают поддержку, поскольку государство не в состоянии создать действенный механизм оценки и закрытия рисков по проектам стартапов. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаются нерешенными на протяжении длительного периода времени и всегда были препятствием на пути успешного развития [9]. При этом рынок кредитов на развитие бизнеса в настоящее время активно насыщается предложениями коммерческих банков, а стартовый бизнес продолжает бесполезный поиск инвесторов.

Молодой бизнес расценивают как рискованный вариант для вложения финансовых ресурсов. Этим в частности объясняются повышенные ставки процента при кредитовании начинающих предприятий и навязывание со стороны банка услуг страхования. Банки стараются собрать максимум информации о клиенте для определения финансового положения и состоятельности заемщика.

<sup>6</sup> Pebble Time – Awesome Smart Watch, No Compromises. URL: <https://www.kickstarter.com/projects/getpebble/pebble-time-awesome-smartwatch-no-compromises>

<sup>7</sup> Boomstarter Российская краудфандинговая платформа. URL: <http://boomstarter.ru>

Нормативная база Банка России также выступает фактором удорожания кредитов бизнесу. Регулятор неохотно идет на развитие технологии анализа кредитных рисков при кредитовании малого бизнеса. Система оценки, отраженная в нормативных документах, не дифференцирована – к банкам предъявляются требования по оценке малого бизнеса такие же, как и к корпоративным заемщикам, что влияет на себестоимость кредитов [10].

Таким образом, сам процесс кредитования – это существенная проблема и для банков, и для начинающих предпринимателей. С одной стороны, бизнес нуждается в инвестициях на развитие деятельности, с другой – риски для кредитных организаций слишком высоки.

Поэтому в большинстве случаев кредиты начинающим предпринимателям выдаются в рамках специальных государственных и муниципальных программ с определенными условиями. Государству необходимо стимулировать развитие деятельности хозяйствующих субъектов [11].

Например, существует программа «Молодежный бизнес России», в рамках которой кредиты предоставляются начинающим предпринимателям без залогов и поручительств. Заявлено, что она работает в 11 субъектах РФ, но при изучении этой программы только четыре субъекта оказались готовы представить информацию по получению льготного займа. Например, молодые предприниматели в возрасте от 18 до 35 лет или юридические лица (молодежные предприятия), зарегистрированные в Воронежской области, могут рассчитывать на предоставление займа от Фонда развития предпринимательства Воронежской области в размере 200 000 руб. на срок до трех лет по ставке 10% годовых<sup>8</sup>.

Еще один потенциальный источник финансовых ресурсов для начала своего дела – микрофинансирование [12]. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» устанавливает,

что бизнес по выдаче микрозаймов населению состоит в том, чтобы денежные средства выдавать заемщику (как правило, до 1 млн руб.) на условиях разработанного специально договора займа, иными словами деятельность направлена на удовлетворение потребностей в заемных средствах малых и микропредприятий, а также индивидуальных предпринимателей, тем самым создаются благоприятные условия для их формирования и развития. Микрофинансирование стартапов в настоящее время выглядит перспективнее, чем микрозаймы населению. В Вологодской области существует КПК «Надежное будущее», он предлагает заем от 19,9% годовых, при этом предусмотрены обязательные ежемесячные членские взносы в размере 0,1% от суммы займа, но не менее 100 руб.<sup>9</sup>. Также существует Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства, предоставляющий микрозаймы с процентной ставкой от 8,5 до 9,75% годовых<sup>10</sup>. Микрофинансовая организация «Счастливые деньги» готова предоставить займ «МФО Бизнес», как гласит реклама, требуется только паспорт, можно взять сумму под разные условия: до 10 дней пользования деньгами – 1,5% в день, от 10 дней до 12 мес. – 30% годовых<sup>11</sup>.

Как видим, такие займы имеют достаточно высокую процентную ставку. Предприниматели довольно скептически оценивают кредитные продукты, предлагаемые микрофинансовыми компаниями. У многих возникает вопрос: нужно ли вообще обращаться в такие организации? Ведь сроки малы, а проценты велики. Такой способ выгоден только в бизнесе, имеющем быструю оборачиваемость денежных средств, например, в торговле. Но в то же время ни одна государственная или муниципальная программа поддержки не направлена на стимулирование именно торгового сектора, поэтому такое

<sup>9</sup> Заем для юридических лиц индивидуальных предпринимателей. URL: <http://kpk-nb.ru/zajmyi.html>

<sup>10</sup> Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства. URL: <http://www.frp35.ru/index.php/micr ofinansirovanie/tarifnaya-politika>

<sup>11</sup> Займ «МФО Бизнес»: простые условия доступного кредитования для малого бизнеса. URL: <http://mf o-harmoney.ru/займы/мфо-бизнес/>

<sup>8</sup> Молодежный бизнес России Воронежская область. URL: <http://youthbusinessrussia.org/regions/detail.php?ID=2824>

кредитование часто оказывается не очень выгодным для бизнеса и превращается в долгий и утомительный возврат занятого денежного ресурса.

Конечно, можно взять так называемый потребительский кредит, его банки дают с большой охотой, но процентные ставки по подобным кредитам тоже достаточно высоки. Конечно, некоторые предприниматели реализуют свои идеи за счет полученных потребительских кредитов [13]. Рассмотрим несколько примеров: Сбербанк предоставляет потребительский кредит без подтверждения целей кредитования, без обеспечения и с процентной ставкой 17,9% годовых<sup>12</sup>. Если предприниматель получил кредитные средства в сумме 500 000 руб. на три года, общая переплата составит почти 138 000 руб. Банк ВТБ 24 выдает кредиты ИП по программе «Коммерсант» как физическим лицам. По этой программе поручительство не нужно, но процентная ставка уже от 14–19% годовых<sup>13</sup>. Получив кредит на три года в сумме 500 000 руб., предприниматель переплатит в среднем 160 000 руб. Банк Москвы готов предоставить потребительский кредит с процентной ставкой от 14,9% годовых<sup>14</sup>. Получив кредит в сумме 500 000 руб. за три года, бизнесмен переплатит 125 000 руб.

Точно так же созданный с нуля малый бизнес в большинстве случаев не может рассчитывать и на тендерный кредит. Законодательно понятие тендерного кредита не закреплено, он представляет собой специализированный строго целевой кредитный продукт, выдаваемый для обеспечения заявки на участие в конкурсе. Практика проведения тендеров и считается неотъемлемой частью бизнеса [14]. Даже если предприниматель-новичок представит заключенный государственный или муниципальный контракт, банки в большинстве своем откажут ему в получении тендерного финансирования. Это серьезно тормозит и возможность начать

бизнес, и возможность его развивать. Сейчас много говорят об участии малого бизнеса в государственных и муниципальных закупках, но проблема в том, что для участия в конкурсе предприниматель должен внести залог. То есть предпринимателю надо где-то взять деньги даже для того, чтобы просто принять участие в тендере. Получается своего рода замкнутый круг, который без вмешательства государства просто не разорвать.

Еще один распространенный и, пожалуй, самый привлекательный сегодня способ получения денег для создания бизнеса – это обратиться за помощью к государству. Разумеется, прямое государственное финансирование, особенно в условиях экономического кризиса, – редкость, и возможно только в отношении самых актуальных проектов. Для их получения потребуется пройти жесткий отбор и выиграть в конкурсе среди других претендентов, ведь статьи бюджета строго ограничены и комиссии нужно сделать выбор из всех заявок. Каждый регион относительно самостоятелен в проведении своей экономической политики и поэтому в разных регионах могут действовать отличные от других программы поддержки. В Вологодской области существует государственная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013–2020 годы»<sup>15</sup>, объем финансового обеспечения которой составляет на 2017 г. 91 097,3 тыс. руб. Эта программа включает в себя подпрограмму «Поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства». На 2017 г. для ее реализации из областного бюджета запланировано выделить порядка 3 000 тыс. руб. Она ориентирована на активизацию мер по стимулированию развития малого и среднего предпринимательства, предоставление мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в приоритетных для региона областях, повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства и т.д.

<sup>12</sup> Потребительский кредит без обеспечения. URL: [http://www.sberbank.ru/ru/person/credits/money/consumer\\_unsecured](http://www.sberbank.ru/ru/person/credits/money/consumer_unsecured)

<sup>13</sup> Экспресс-кредит «Коммерсант». URL: <https://www.vtb24.ru/company/credit/express/kommersant>

<sup>14</sup> Кредит наличными. URL: <http://www.bm.ru/ru/personal/kredit-nalichnymi/>

<sup>15</sup> Постановление правительства Волгоградской области от 03.10.2012 № 1156 «О государственной программе «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013–2016 годы». URL: <http://vologda-oblast.ru/dokumenty/4221>

Однако одни госпрограммы и государственные деньги ничего не сделают, потому что объем потребности в финансировании значительно больше, чем может предложить государство. Органы службы занятости оказывают финансовую поддержку, если предприниматель решил открыть свое дело. Для этого ему необходимо состоять на учете в центре занятости населения, предоставить заявление на рассмотрение бизнес-плана и сам бизнес-план. Помимо этого надо успешно пройти этап экспертизы бизнес-плана с получением баллов по установленным критериям. Если комиссия одобряет – центр занятости населения заключает договор на предоставление единовременной финансовой помощи. В большинстве субъектов РФ существуют приоритетные сферы деятельности в которых оказывается поддержка лицам, желающим открыть свое дело [15]. В Орловской области размер единовременной финансовой помощи составляет 30 тыс. руб.<sup>16</sup>, а в Череповце – 58 800 руб.<sup>17</sup>. Предприниматель должен предоставить целевое расходование средств, помимо этого, представители центра занятости и другие контрольные органы посещают предпринимателя для контроля за целевым расходованием денежных средств через 6 месяцев и через 12 месяцев после государственной регистрации. Если же полученные от государства деньги вдруг «ушли» по непредусмотренному бизнес-планом пути, субсидию надо будет вернуть в казну. Расстаться с полученными деньгами придется и в том случае, если созданный бизнес «проживет» меньше года или вообще не будет осуществляться. Кстати, получить субсидию во второй раз не получится.

Предоставление государственных кредитных гарантий пока в России не развито. А вот средства из бюджетов различного уровня на компенсацию процентных ставок по кредитам выделяются. Субсидирование процентных ставок, с одной стороны, позволяет

<sup>16</sup> Единовременная финансовая помощь на начало бизнеса.  
URL: <http://www.msb-orel.ru/subsidii-na-nachalo-biznesa/edinovremennaya-finansovaya-pomoshh-na-nachalo-biznesa>

<sup>17</sup> Единовременная финансовая помощь.  
URL: <http://www.agr-city.ru/ru/finans/czn>

предприятиям снизить расходы – банковские кредиты становятся дешевле. С другой стороны, такая схема обеспечивает банкам некую компенсацию рисков, которые они берут на себя при кредитовании предприятий малого бизнеса. Важность создания системы гарантийных механизмов определяется тем, что малый бизнес относится в России к одному из самых рискованных секторов финансовых вложений [16]. Субъекты не могут создать бизнес и тем более развиваться без финансовых инвестиций, но при этом не имеют возможности их получить, а получив, зачастую не в состоянии вернуть. Причины – отсутствие стартового капитала, ликвидного обеспечения под банковский кредит, высокие ставки кредитных организаций. Главное препятствие для предпринимателей – необходимость предоставления ликвидного залога, что практически не под силу малой компании. Кроме того, техническая процедура оформления бюджетного субсидирования, настолько затруднительна, что компании даже не рискуют начинать этот процесс. Формирование системы гарантийных механизмов позволит привлечь дополнительные средства из внебюджетных источников для развития малого предпринимательства. Основными субъектами Российской Федерации, которым оказывается финансовая поддержка из федерального бюджета, являются Чеченская Республика, республики Дагестан, Саха Якутия и Бурятия, Нижегородская, Новосибирская, Пензенская и Ростовская области.

Государству необходимо обеспечить привлечение бюджетных и внебюджетных источников для создания и функционирования инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В том числе нужны бизнес-инкубаторы – организации, создающие благоприятные условия для стартового развития предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего обеспечение предприятий площадью, оргтехникой, оборудованием, консалтинговыми услугами и т.д. [17]. В России создано более десятка бизнес-инкубаторов для поддержки предприятий на начальном этапе их деятельности. В субъектах Федерации все больше осознается роль

бизнес-инкубаторов в развитии экономики и социальной сферы [18]. Однако отсутствует системный подход, нет общей стратегии, которая позволила бы бизнес-инкубаторам эффективно работать с государственными и муниципальными органами власти по единым программам поддержки предпринимателей. Необходимо оказывать содействие не только в развитии производства, но и в выходе на зарубежные рынки. Серьезной проблемой является последнее. Это связано с конкуренцией и с барьерами, которые существуют в каждом государстве для импорта продукции. Помимо этого, необходимо уметь работать на международных рынках, а для этого нужны специалисты, средства, время. Как правило, у начинающих бизнесменов этого недостаточно.

Целесообразно пользоваться готовым опытом зарубежных стран: Финляндия – лидер по количеству малых предприятий в расчете на один инкубатор. Особенность Финляндии – наличие центра по обучению развитию предпринимательства. Финские власти разработали политику по формированию кластеров (организация связей между регионами). Услуги, которые руководство инкубатора не может предоставить своим фирмам, обеспечивают другие компании, связанные с инкубатором. Инкубаторы заключают договоры с компаниями, способными предоставить данные услуги по низким ценам. Это позволяет облегчить связь между компаниями разных инкубаторов. Через так называемые бизнес-инкубаторы фирмы могут получить материальную, информационную, консультационную и др. помощь в территориальных Центрах предпринимательства и трудоустройства (ELY-keskus). Бизнес-инкубаторы принимают в свою структуру малые инновационные перспективные фирмы, реализующие оригинальные бизнес-идеи и зарегистрированные в финском централизованном регистре фирм и предприятий.

В Германии финансирование инкубаторов осуществляется за счет предоставления им

муниципальных банковских сбережений, а также за счет субсидий, предоставляемых городами, в которых они расположены, участие частных банков ограничено. Представители инкубаторов акцентируют внимание на роли этих структур в региональном развитии. В качестве примера можно привести Технологический центр Шемнитс (ТСС). Пребывание фирмы в этом инкубаторе ограничено максимум пятью годами, а в дальнейшем возможна трехлетняя отсрочка, при этом клиент может завершить аренду в любой момент. Таким образом, инкубаторы в передовых странах имеют наибольшее распространение. Во многом они пользуются государственной поддержкой, особенно в вопросах финансирования. Самая главная заслуга инкубаторов заключается в том, что они способствуют успешному экономическому развитию.

Обобщая результаты исследования, отметим, что для решения проблем финансирования начинающего предпринимателя кредитные организации в процессе предоставления денежных средств начинающему бизнесу должны быть партнерами для получения стабильных прибылей обеими сторонами. В целом, несмотря на определенные сложности и проблемы, заметны перспективы роста финансирования начинающих предпринимателей. Это обусловлено тем, что государство достаточно серьезно относится к вопросам оказания поддержки малому бизнесу, понимая при этом, что существует необходимость дальнейшего развития политики, ориентированной на создание благоприятных условий и инфраструктуры. При этом стоит уделить внимание альтернативным формам финансирования, поскольку некоторые из них могут обеспечить успешное развитие. Можно отметить, что, хотя и существуют сложности, перспективы финансирования и кредитования начинающего предпринимателя стоит оценивать как достаточно благоприятные.

**Список литературы**

1. *Мосина Л.А., Королева Ю.С.* Актуальные проблемы малого и среднего предпринимательства в России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2010. № 3-2. С. 548–551.
2. *Белоусов А.Л.* Проблемы регулирования деятельности по взысканию просроченной задолженности // Банковское право. 2014. № 3. С. 39–44.
3. *Белоусов А.Л.* Становление института банкротства физических лиц в аспекте развития потребительского кредитования // Московский юридический форум. VI международная научно-практическая конференция «Кутафинские чтения». «Гармонизация российской правовой системы в условиях международной интеграции». М.: МГЮА, 2014. С. 25–28.
4. *Делицын Л.Л.* Инструментарий для отбора венчурным фондом инновационных проектов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. № 81. С. 296–306.
5. *Чугреев В.Л.* Создание краудсорсинг-проекта для публикации и обсуждения предложений по социально-экономическому развитию региона // Проблемы развития территории. 2012. № 6. С. 157–164.
6. *Юрченко А.А., Кузнецова В.А.* Краудфандинг – новый способ финансирования // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. Т. 2. № 11. С. 830–832.
7. *Чугреев В.Л.* Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 4. С. 190–196.
8. *Амирзянова Л.К.* Проблемы кредитования предприятий среднего и малого бизнеса и пути их решения // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 5. С. 472–474.
9. *Аликперова Н.В.* Актуальные вопросы финансирования малого предпринимательства // Народонаселение. 2016. № 2. С. 38–49.
10. *Гончарова О.Ю.* Кредитование малого бизнеса в современной России: проблемы и перспективы // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 14. С. 2125–2138.
11. *Гохберг Л.М., Кузнецова И.А.* Инновации в российской экономике: стагнация в преддверии кризиса? // Форсайт. 2009. Т. 3. № 2. С. 28–46.
12. *Воронцова Л.В., Евсеев Г.В.* Микрофинансирование как инструмент финансово-кредитной системы: опыт, проблемы и перспективы развития в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 179–185.
13. *Покидова Е.* Потребительский кредит // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2007. № 9. С. 36–40.
14. *Магомадова М.М.* Практика и проблемы получения тендерного кредита // Вестник науки и образования. 2015. № 8. С. 69–71.
15. *Куфтырева Н.А.* Порядок предоставления единовременной финансовой помощи безработным гражданам. Проблематика вопроса // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5-1. С. 581–584.
16. *Зубкова С.В., Дороганова О.Г.* Применение гарантийного механизма поддержки малого и среднего бизнеса // Банковское дело. 2015. № 3. С. 60–64.



17. *Капринова Л.Д.* Бизнес-инкубаторы и их роль в развитии малого бизнеса в России // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2. С. 49–55.
18. *Хачароева М.М.* Развитие региональной инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса: бизнес-инкубаторы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 11-7. С. 62–64.

#### **Информация о конфликте интересов**

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

**LENDING TO BEGINNER ENTREPRENEURS****Irina V. KOSHKINA**North-Western Institute (Branch) of Kutafin Moscow State Law University, Vologda, Russian Federation  
iracat63@mail.ru**Article history:**Received 26 April 2017  
Received in revised form  
24 June 2017  
Accepted 13 July 2017  
Available online  
15 August 2017**JEL classification:** L26**Keywords:** financing,  
lending, investment,  
entrepreneur, start-up**Abstract****Importance** Under crisis developments in the Russian economy and falling oil and gas revenues, it is crucial to diversify the economy and support small and medium-sized businesses. This is a way to develop industries and spheres, whose tax revenues do not depend on raw material prices.**Objectives** The purpose of the study is to analyze one of the main problems, namely, start-up business financing in the Russian Federation, identify existing problems and areas for further development of relevant legislation.**Methods** The study employs analysis and comparison. The emphasis is on reviewing the conditions for various methods of obtaining finance.**Results** Crisis developments course an increase in the cost of borrowed resources for start-uppers and a drop in effective demand. The available methods of financial support to small and medium-sized businesses cannot compensate these negative environmental factors.**Conclusions** The study enables to use the obtained results in practical activities of a novice businessman choosing a particular source of funding. It also justifies the need to reform the legal framework in this area.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

**Please cite this article as:** Koshkina I.V. Lending to Beginner Entrepreneurs. *Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 30, pp. 1820–1830.  
<https://doi.org/10.24891/fc.23.30.1820>**References**

1. Mosina L.A., Koroleva Yu.S. [Current problems of small and medium enterprise development in Russia]. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo = Vestnik of Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod*, 2010, no. 3-2, pp. 548–551. (In Russ.)
2. Belousov A.L. [Problems of regulation of activities on recovery of overdue debts]. *Bankovskoe parvo = Banking Law*, 2014, no. 3, pp. 39–44. (In Russ.)
3. Belousov A.L. [Formation of the institution of individuals' bankruptcy in the context of consumer lending development]. *Moskovskii yuridicheskii forum. VI mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya Kutafinskie chteniya. Garmonizatsiya rossiiskoi pravovoi sistemy v usloviyakh mezhdunarodnoi integratsii* [Proc. 6th Int. Sci. Conf. Kutafin Readings. Harmonization of the Russian Legal System under International Integration]. Moscow, MSAL Publ., 2014, pp. 25–28. (In Russ.)
4. Delitsyn L.L. [Tools to select innovation projects by a venture fund]. *Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta = Saint-Petersburg State Polytechnic University Journal. Economics*, 2009, no. 81, pp. 296–306. (In Russ.)
5. Chugreev V.L. [Creation of a crowdsourcing project for the publication and discussion of proposals on the region's socio-economic development]. *Problemy razvitiya territorii = Problems of Territory's Development*, 2012, no. 6, pp. 157–164. (In Russ.)

6. Yurchenko A.A., Kuznetsova V.A. [Crowdfunding – a new way of financing]. *Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavtiki = Urgent Problems of Aviation and Cosmonautics*, 2015, vol. 2, no. 11, pp. 830–832. (In Russ.)
7. Chugreev V.L. [Crowdfunding – a social technology of collective financing: Foreign experience of application]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz = Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2013, no. 4, pp. 190–196. (In Russ.)
8. Amirzyanova L.K. [Problems of crediting of the enterprises of an average and small-scale business and way of their solution]. *Audit i finansovyi analiz = Audit and Financial Analysis*, 2007, no. 5, pp. 472–474. (In Russ.)
9. Alikperova N.V. [Topical issues of financing small business]. *Narodonaselenie = Population*, 2016, no. 2, pp. 38–49. (In Russ.)
10. Goncharova O.Yu. [Small business lending in modern Russia: problems and perspectives]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2015, vol. 16, no. 14, pp. 2125–2138. (In Russ.)
11. Gokhberg L.M., Kuznetsova I.A. [Innovations in the Russian economy: stagnation on the eve of the crisis?]. *Forsait = Foresight-Russia*, 2009, vol. 3, no. 2, pp. 28–46. (In Russ.)
12. Vorontsova L.V., Evseev G.V. [Microfinancing as a financial-credit system tool: experience, issues and prospects in Russia]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual Problems of Economics and Law*, 2012, no. 1, pp. 179–185. (In Russ.)
13. Pokidova E. [Retail lending]. *Turizm: praktika, problemy, perspektivy = Tourism: Practice, Problems, Prospects*, 2007, no. 9, pp. 36–40. (In Russ.)
14. Magomadova M.M. [Practice and problems of obtaining a tendering loan]. *Vestnik nauki i obrazovaniya = Bulletin of Science and Education*, 2015, no. 8, pp. 69–71. (In Russ.)
15. Kuftyreva N.A. [Order of granting of the single financial help to jobless citizens. The question problematics]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2014, no. 5-1, pp. 581–584. (In Russ.)
16. Zubkova S.V., Doroganova O.G. [Application of the guarantee mechanism for supporting small and medium-sized businesses]. *Bankovskoe delo = Banking*, 2015, no. 3, pp. 60–64. (In Russ.)
17. Kapranova L.D. [Business incubator zones and their role in the development of the small business in Russia]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics. Taxes. Law*, 2015, no. 2, pp. 49–55. (In Russ.)
18. Khacharoeva M.M. [Development of regional infrastructure to support small and medium-sized businesses: Business incubators]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk = Topical Issues of Humanities and Sciences*, 2015, no. 11-7, pp. 62–64. (In Russ.)

### **Conflict-of-interest notification**

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.