

# Проблемы участия малого и среднего бизнеса в государственных закупках

**Переверзев Никита Анатольевич**

Волгоградский филиал РАНХиГС  
Аспирант кафедры экономики и финансов  
kaktus.n@mail.ru

## *РЕФЕРАТ*

Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России обусловлены отсутствием должной поддержки со стороны государства, в том числе и в процедурах государственного заказа. Реформирование нормативно-правовой базы госзакупок (заказов государственных и муниципальных органов на товары, услуги, работы) направлено на вовлечение субъектов малого и среднего бизнеса в конкурсы и аукционы на выполнение поставок для нужд государства. Принятие нового закона о контрактной системе 44-ФЗ частично решает накопившиеся проблемы организации госзакупок, системы мотивации участия малого бизнеса в тендерах, тем не менее ряд вопросов до сих пор остается нерешенным. Существенным шагом в повышении лояльности к малому и среднему бизнесу является требование с 2014 г. не менее 15% госзакупок совершать у данных субъектов. Вместе с тем возрастают требования к малому бизнесу в плане раскрытия достоверной финансовой информации о своей деятельности, предоставления обеспечения на весь период действия контракта. Данную проблему частично решают посредством привлечения банковских гарантий, банковского кредитования, заимствований через микрофинансовые организации, кредитных брокеров, что существенно увеличивает нагрузку на предпринимателей, которые в конечном итоге отказываются от участия в торгах. Вместе с тем предприниматели все же участвуют в торгах, выполняя достаточно жесткие требования контрактной системы, отвечая завышенным обязательствам финансовых организаций, что доказывает потенциал данного сектора экономики и его устойчивость. Последующие преобразования в этой сфере необходимо прежде всего направить на послабление требований к участникам торгов, упорядочивание процедуры привлечения залогового обеспечения контракта и снижение требований со стороны финансово-кредитных учреждений.

## *КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА*

государственный заказ, малый и средний бизнес, контракт, обеспечение контракта, гарантия

Pereverzev N. A.

## **Problems of Participation of Small and Medium Enterprises in Public Procurement**

**Pereverzev Nikita Anatolyevich**

Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russian Federation)  
Graduate student of the Chair of Economics and Finance  
kaktus.n@mail.ru

## *ABSTRACT*

Problems of development of small and average business in Russia due to the lack of support from the state, including in the procedures of the state order. Reforming the regulatory framework of public procurement (orders of state and municipal authorities on goods, services, works) will seek the involvement of small and medium-sized businesses in tenders and auctions for the procurement for the needs of the state. The adoption of a new law on contract system 44-FZ partially solves the problems of the organization of public procurement, the system of motivation of participation of SMEs in tenders, however, several questions still remains unresolved. A significant step in improving loyalty to small and medium-sized business is the requirement from 2014 at least 15% of government purchases be made through these entities. However increasing requirements for small businesses in terms of disclosure of reliable finan-

cial information about its activities, providing security for the entire period of the contracts. This partially solve the problem by attracting Bank guarantees, Bank lending, loans through microfinance organizations, credit brokers, which significantly increases the burden on entrepreneurs, which would ultimately refuse to participate in the auction. However, entrepreneurs still participate in bidding, performing the contract system, responding by the increased obligations of financial institutions, which proves the potentials of this sector of the economy and its stability. Subsequent conversions in this area should primarily be directed at easing the requirements for bidders, the ordering procedure involving collateral contract and reduce the demands from the financial institutions.

#### KEYWORDS

government contracts, small and medium business, contract, performance bond, warranty

---

Сложный доступ российского малого и среднего предпринимательства к государственным заказам и к закупкам государственных корпораций — одна из многих проблем, препятствующих развитию данного сегмента предпринимательства в России. Основные проблемы в организации государственных торгов вызваны нарушениями в процедурах проведения аукционов и конкурсов, предвзятым отношением со стороны заказчиков, некорректным подведением результатов торгов. В связи с чем, анализ существующей системы государственного заказа, с нашей точки зрения, является важным при исследовании развития малого и среднего предпринимательства в России.

В своем становлении и развитии институт государственного заказа прошел ряд ключевых периодов, связанных с законодательными нововведениями, начиная от Указа Президента РФ № 305 от 08.04.95 г. «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд», заканчивая Федеральным законом № 44-ФЗ от 05.04.13 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и постановлением Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого бизнеса в закупках государственных компаний и естественных монополий».

Со вступлением в силу 44-ФЗ изменились правила закупок для государственных нужд, согласно которым с 2014 г. заказчики должны не менее 15% (в 2018 г. не менее 25%) закупок совершать через малый и средний бизнес. Причем верхний предел объемов закупок не ограничен. Отменен перечень товаров, работ и услуг, которые необходимо закупать у представителей малого предпринимательства, что дает возможность покупать товары не из указанного перечня. Произошло увеличение порога начальной цены с 15 млн руб. до 20 млн руб. Не изменятся также формы осуществления закупок, поэтому проведение торгов и других процедур будет продолжено, в которых будут принимать участие рыночные субъекты любой организационно-правовой формы. Кроме того, отдельно будут устраиваться торги исключительно для субъектов МСП, в том числе в качестве субподрядчиков<sup>1</sup>.

Основной сферой применения Федерального закона 44-ФЗ выступает регулирование таких вопросов, как: планирование закупок, осуществление закупок, проведение мониторинга, аудита и контроля закупок, решение и разрешение спорных ситуаций, проведение отдельных видов закупок. За пределами сферы влияния закона остаются следующие вопросы в силу их высокой специфики: международные закупки, закупки по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого бизнеса в закупках государственных компаний и естественных монополий» / СПС Гарант. [Электронный ресурс]. URL: [http://base.garant.ru/70819336/block\\_1005ixz3qOT3M1ZL](http://base.garant.ru/70819336/block_1005ixz3qOT3M1ZL) (дата обращения: 22.10.2015).

защите, закупки драгоценных камней и металлов для пополнения Государственного фонда драгоценных металлов, назначение адвокатов в уголовном судопроизводстве и их привлечение для оказания бесплатной государственной юридической помощи, закупки избирательными комиссиями.

Термин «госзакупки» означает заказы государственных и муниципальных органов на товары, услуги, работы от производителей и поставщиков. Для определения поставщика таких закупок должен проводиться конкурсный отбор — тендер. Сегодня существует 5 видов форм проведения конкурса (тендера, размещения государственного заказа):

- 1) электронные аукционы — осуществляются на официальных федеральных электронных торговых площадках (ЭТП): Сбербанк-АСТ, ММВБ «Госзакупки», РТС-тендер, ЕЭТП, ZakazRF. Электронные аукционы дают возможность расширить границы существующего бизнеса, не привязывают поставки к какому-то одному региону или рынку;
- 2) открытые конкурсы — проводятся по критерию «лучшая цена», сроки, качество. Как правило, применяются в сделках, где сумма заказа более 500 тыс. руб.;
- 3) запросы котировок — проводятся по аналогичной схеме, но закупки достаточно дорогостоящие;
- 4) закупки у одного поставщика — достаточно сложно такой вид конкурса назвать торгами, так как закупки и конкурс проводятся для одного участника;
- 5) открытые аукционы — особенностью такого конкурса является размещение информации о заказе в СМИ<sup>1</sup>. Данный вид уже утратил популярность.

Особенности проведения конкурсов для малого бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций обусловлены наличием квоты на закупки у данных субъектов. Такие конкурсы публикуются со специальной меткой, заявка такого предприятия должна содержать документы, подтверждающие принадлежность к такому виду предприятий. Представим алгоритм участия в таком конкурсе.

#### *Шаг 1. Необходимо выбрать вид конкурса.*

На данном шаге нужно определиться со способом определения поставщика заказчиком. Для этого необходимо воспользоваться официальным сайтом закупок или сервисами (Контур.Закупки, Seldon, Bicotender). Основными способами определения поставщика являются запрос котировок, конкурс, аукцион. Победитель конкурса определяется на основе суммы баллов по критериям: цена, сроки, отзывы и т. д. Критерии и система их оценок устанавливаются самим заказчиком. В аукционе победитель определяется по самому выгодному предложению, для участия в таком аукционе необходимо наличие электронной подписи.

#### *Шаг 2. Получение сертификата электронной подписи.*

Для предпринимателей, принявших решение участвовать в электронных аукционах, необходима неквалифицированная электронная подпись, для участия в других формах конкурсов она не обязательна. Получить такую подпись можно в аккредитованном удостоверяющем центре. Каждая электронная торговая площадка определяет свой вид подписи.

#### *Шаг 3. Участие в конкурсе.*

Для участия нужно в указанные сроки подготовить и подать документы. Конкурсная комиссия определяет победителя и составляет итоговый протокол, с которым необходимо вовремя ознакомиться и подписать контракт.

При этом планируется, что закупки у субъектов МСП можно осуществить следующими способами: проведение торгов и иных способов закупки, предусмотренных положением о закупке, в которых участниками являются субъекты любой органи-

<sup>1</sup> Госзакупки у малых фирм [Электронный ресурс]. URL: <http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/malyj-biznes/malyj-biznes-i-goszakazy.html> (дата обращения: 22.10.2015).

зационно-правовой формы либо физические лица, в том числе МСП; проведение торгов, иных способов закупки, предусмотренных положением о закупке, в которых участником являются только субъекты МСП; проведение торгов, иных способов закупки, предусмотренных положением о закупке, в которых устанавливается требование о привлечении к исполнению договора субподрядчиков (соисполнителей) из числа субъектов МСП.

Несмотря на достаточно простую и унифицированную процедуру, существуют определенные проблемы как в организации самих госзакупок, так и проблемы, связанные с особенностями субъектов МСП. Данные проблемы препятствуют развитию института государственного заказа и участия в нем малых предприятий. Статистика показывает, что процент участия в государственных закупках малого бизнеса достаточно невелик.

Так, согласно данным «ОПОРЫ России», в закупках государственных компаний сейчас участвуют примерно 24% субъектов МСП, только 30% из них считают, что аукционы проводятся честно. Данные Федеральной антимонопольной службы РФ демонстрируют показатель 90% закупок по результатам конкурса с одним поставщиком. Цифры Министерства экономического развития РФ доказывают, что общий объем закупок у единственного поставщика по закону 223-ФЗ составляет примерно 48%, а объем закупок иными способами (фактически это замаскированные закупки у единственного поставщика) — 46%.

Таким образом, в России всего 6% государственных контрактов можно считать заключенными на справедливых, прозрачных условиях в результате честной конкуренции подрядчиков. Эти цифры свидетельствуют о необходимости реформировать, оптимизировать, приводить систему закупок к «рабочему» виду, и делать это нужно, не расширяя сферу ее функционирования, а наводя порядок в тех сегментах, где она уже работает<sup>1</sup>.

За последние несколько лет власти предприняли многочисленные попытки нормализовать работу системы государственного заказа. В 2013 г. Агентство стратегических инициатив приступило к реализации «дорожной карты» «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». Были приняты постановления правительства и другие нормативно-правовые акты, направленные на то, чтобы малые и средние компании могли реально через систему торгов брать подряды госорганов, муниципальных структур, предприятий с госучастием и зарабатывать на этом.

В частности, государственные компании обязали закупать у представителей малого и среднего предпринимательства (МСП) 18% из всего количества приобретаемых товаров, услуг и работ. По данным сайта [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), по 223-ФЗ покупают более 77 000 организаций, которые за весь 2014 г. приобрели товаров, работ и услуг на 17,8 трлн, а с начала 2015 г. — на 14 трлн руб. Эти цифры впечатляют, но они никакого отношения не имеют к субъектам МСП, в противном случае отечественная экономика добилась бы показателя равного 50-процентному вкладу отечественных малых и средних компаний в ВВП. На практике данные бюджеты фактически сконцентрированы в руках крупных компаний.

Основные проблемы в рассматриваемой области объединены нами в две группы: системные и организационные проблемы организации государственных закупок; специфические проблемы малого бизнеса. Рассмотрим данные группы проблем подробнее.

<sup>1</sup> Алексей Петропольский, генеральный директор юридической компании URVISTA. «Российская Бизнес-газета» № 1022 (43). <http://www.rg.ru/2015/11/03/zakupki.html> (дата обращения: 22.10.2015).

Первая группа проблем — проблемы системы и организации государственных закупок:

- большая доля коррупционных схем в госзакупках (организация аукционов с необоснованно высокой начальной ценой контрактов, участие в конкурсах юридических лиц, аффилированных с организаторами конкурсов, подставных лиц, подтасовка котировок, невыполнимые условия тендера, демпинг цен и т. п.);
- отсутствие достаточной конкуренции в торгах. Как правило, среднее количество поставщиков колеблется от 2 до 3. Достаточно часты случаи проведения конкурса с одним участником, или подставными участниками для создания видимости конкуренции;
- отсутствие прозрачной и ясной информационной базы по закупкам. Достаточно часты случаи недостаточной информации и искажения достоверных сведений при проведении тендеров;
- отсутствие централизованного контроля и государственного аудита. Проверками системы госзакупок занимаются различные контролирующие структуры: правоохранительные органы, Счетная палата РФ, Федеральная антимонопольная служба, Росфиннадзор, Минэкономразвития. Отсутствие скоординированности и согласованности в работе данных ведомств дает возможность злоупотреблять существующими схемами и пробелами в законодательстве.

Перечисленные проблемы, с которыми сталкиваются поставщики, участвовавшие в тендерах, на будущее просто отбивают мотивацию для дальнейшего участия в подобных конкурсах. Часть из данных проблем решилась после вступления в силу 44-ФЗ, но тем не менее необходимо комплексно представить основные пробелы в законодательстве о закупках. Постараемся оценить возможности нового закона о контрактной системе:

- 1) расчет начальной цены контракта теперь четко регламентирован. Рекомендовано применение 5 методов определения цены, среди которых приоритетным признан метод сравнения с рыночной ценой;
- 2) в законе предусмотрены и введены антидемпинговые меры, участник конкурса должен экономически обосновать свою цену в заявке, предоставить обеспечение условий контракта;
- 3) введены дополнительные формы контроля: общественный контроль, аудит в сфере закупок, контрактный управляющий, обязательная экспертиза товаров, работ услуг со стороны заказчика;
- 4) установление равнозначных критериев, при определении поставщика выбирается два критерия, одним из которых является цена;
- 5) создание единой информационной системы на сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) с предоставлением широкого спектра информации (план закупок, ход исполнения контракта, сведения об аудите и контроле, статистика, справочные материалы и т. п.);
- 6) обязательное составление плана-графика будущих закупок. Ранее данное новшество должно было вводиться с 2015 г. и на 2016 г. необходимо заказчиком верстать планы на 2016 г. В связи с событиями весны 2014 г. — присоединением Крыма и Севастополя к России — законодатель перенес сроки вступления в силу планов, планов-графиков, нормирования, обоснования на 2016 г. (ст. 16–19, 21 44-ФЗ), общественного обсуждения на 2017 г. (ст. 20 44-ФЗ). Так как новые участники контрактной системы не успевают подготовиться к госзакупкам в полной мере по техническим, организационным причинам<sup>1</sup>.

Таким образом, особенностями 44-ФЗ в области совершенствования механизма торгов являются, прежде всего, нацеленность на ограничение коррумпирован-

<sup>1</sup> Важные изменения в Контрактной системе с 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://school.kontur.ru/publications/44> (дата обращения: 29.10.2015).

ности в государственных закупках и возрастание функции контроля в системе торгов. Усилены требования к участникам конкурсного отбора. Тем не менее на практике установленная квота не соблюдается или соблюдается лишь формально. В торгах принимают участие «карманные», специально созданные под аукционы юридические лица, подпадающие под критерии малых и средних предприятий. Такие фиктивные компании с номинальными учредителями выводятся на торги, на которых и выигрывают.

Это легко проследить, если ознакомиться с документацией, которую предоставляют на конкурс участники: как правило, сроки существования таких компаний небольшие — они создаются под аукционы. Дело усложняется еще и тем, что торги госкорпораций до сих пор не переведены в электронный вид (хотя и к этой форме закупок есть много вопросов). Таким образом, реальные малые предприятия, которые, особенно в кризис и в период падения покупательского спроса, вынуждены искать новые, дополнительные источники финансирования и возможности заработать, не имеют доступа к закупкам госкорпораций.

Вторая группа проблем — специфические проблемы малого бизнеса, вызванные наличием организационных барьеров и несовершенством системы мотивации участия малого бизнеса в тендерах. Они также частично решаются 44-ФЗ:

1) увеличены минимальные квоты до 15% на осуществление закупок у малых предприятий и социально ориентированных некоммерческих организаций, отчет о выполнении квоты должен размещаться в единой информационной системе;

2) отменен перечень товаров, работ, услуг для закупок у малого бизнеса; в заявке на конкурс и аукцион при поставке товара участник должен указать страну происхождения товара (п. 1, ч. 3, ст. 66). Ранее участник указывал наименование производителя и наименование места происхождения товара;

3) обязательное требование обеспечения заявки. Для небольших лотов (менее 3 млн руб.) до 1% начальной минимальной цены контракта. Для конкурентных способов закупок обеспечение контракта в размере от 5 до 30% начальной минимальной цены контракта. При закупках у единственного поставщика обеспечение не требуется;

4) общий годовой объем закупок не более 5% от совокупного годового объема закупок (не более 50 млн руб.). Большая часть закупок у малых предприятий будет реализовываться путем проведения конкурсов и аукционов.

Помимо преимуществ у малого бизнеса также появляются новые обязанности:

- компании должны подтверждать свой статус, путем декларирования своей принадлежности к МСП;
- наличие обеспечения, которое не все малые предприятия могут себе позволить. Обеспечение должно быть предоставлено заказчику на весь период выполнения контракта и даже на гарантийный срок, в противном случае поставщик будет включен в реестр недобросовестных поставщиков, что в течение 2 лет не позволит ему участвовать в торгах. Если участник предоставил заказчику недостоверную информацию в заявке, то комиссия заказчика обязана его отстранить на любом этапе процедуры закупки. Теперь это законодательно закреплено в ч. 6.1 ст. 66 44-ФЗ.

Для преодоления данного экономического барьера многие фонды содействия кредитованию малого бизнеса выдают банковские гарантии для субъектов МСП, работающих по государственному заказу. Многие финансовые организации уже несколько лет используют данные инструменты поддержки. Так, к примеру, в Программе поддержки малого и среднего предпринимательства ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» с августа 2013 г. появилось новое направление — предоставление гарантий по кредитам средних предприятий, выданных на инвестиционные цели. Смысл гарантий сводится к тому, что банк вы-

дает гарантию за средние предприятия, которые, в свою очередь, гарантирует Внешэкономбанк, а гарантию за него — государство в лице Минфина.

Основная цель введения гарантийного механизма — повышение доступности финансовых ресурсов для среднего бизнеса. Предоставление гарантий позволяет существенно минимизировать резервы, а также поддержать те предприятия, у которых нет достаточного обеспечения для получения долгосрочного кредита. Результаты 2013 г. свидетельствуют о востребованности этого продукта. С момента запуска гарантийного механизма Банк наладил процесс рассмотрения заявок и выдачи гарантий практически «с нуля». На текущий момент «МСП Банк» заключил рамочные соглашения с 24 банками на сумму почти 36 млрд руб. (кроме того, в работе еще 11 заявок от партнеров на сумму 9 млрд руб.). По соглашениям выдано 10 гарантий на сумму 1,1 млрд руб. в 2013 г., в 2014 г. до 8,54 млрд руб. [2, с. 26].

К сожалению, многие банки в соответствии с нормами Центробанка предъявляют завышенные требования к субъектам малого бизнеса, которых рассматривают как клиентов на получение банковской гарантии. Например, компания должна несколько лет существовать на рынке, иметь положительный баланс, поэтому начинающие компании не проходят по критериям кредитоспособности у кредитных организаций. Известны факты, когда собственники компаний идут в микрофинансовые организации и берут кредиты под высокие проценты как физические лица и при этом все равно выполняют условия контракта. Есть еще одно препятствие — отсутствие инфраструктуры по вовлечению предпринимателей в систему госзаказа, особенно в регионах.

Требования в рамках контрактной системы достаточно жесткие, срок выдачи гарантии очень короткий. Поэтому рынок принадлежит не столько банкам, сколько брокерам. Большинство предпринимателей работают через них. Банк требует залога, обеспечительных мер. Гарантия обходится конкурсантам в 3–4 % от суммы контракта, но возник серый рынок, где гарантии стоят 1–2 %, хотя не всегда подтверждены банками. По оценкам аналитиков, в регионах от 50 до 70% рынка охвачено серыми брокерами. А заказчики не всегда могут проверить легитимность гарантии. Фактов выявления серых гарантий крайне мало, так как они возможны только при невыполнении госзаказа. Дело просто не доходит до проверки, а клиент экономит деньги.

Контрактная система обязывает создать специальный реестр банковских гарантий, и банки будут обязаны на следующий день после их выдачи размещать соответствующую информацию. Сейчас есть несколько реестров, которые некоторые банки совместно с торговыми площадками ведут в добровольном порядке, однако этого недостаточно. Подтвержденная статистика свидетельствует: субъектам малого бизнеса тоже можно давать гарантии, хотя по ним есть свои специфические требования. Компании-интеграторы важны для банков, и не только крупных сетевых, так как они могут обеспечить поток клиентов. Издержки банков при этом существенно меньше, им поставляется уже готовый клиент. А следующий шаг — выдача ему кредита.

Помимо экономических барьеров существуют также психологические барьеры, связанные с недостаточным доверием к малым и средним формам бизнеса со стороны крупных корпоративных структур. Чтобы частные предприятия действительно пользовались потенциалом малого и среднего бизнеса, необходимо проработать механизм, в котором были бы учтены все факторы, препятствующие участию МСП в торгах госкорпораций. Необходимо создать систему профотбора компаний малого предпринимательства. Тогда, действительно, деньги могут дойти до реальных представителей МСП. Решающими критериями при отборе поставщиков работ, товаров и услуг должны стать их опыт работы в данной сфере, наличие

портфолио, технических мощностей, оборудования и других ресурсов, необходимых для исполнения подряда.

Однако не стоит забывать и о том, что подавляющее большинство компаний малого и среднего бизнеса в России — это непроемственные предприятия. Этот фактор тоже необходимо учитывать при «навязывании» квоты частным компаниям на закупки у МСП: а найдутся ли вообще те участники рынка среди малых предприятий, которые, объективно говоря, способны исполнить подряд на высоком уровне? Достаточно ли их количество? Располагают ли они технологиями, сопоставимыми по возможностям с теми, которыми обладают корпорации? Отсутствие доверия со стороны крупных компаний — как раз одна из причин того, что введенная квота на закупки госкорпораций у МСП не используется в максимальном объеме.

## Литература

1. Алещенко В. В., Алещенко О. А., Карпов В. В. и др. Совершенствование механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: коллективная монография. Омск : ИЦ «Омский научный вестник», 2015.
2. Миссия МСП банка — финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства (интервью с Председателем правления банка С. П. Крюковым) // Деньги и кредит. 2014. № 4. С. 25–27.
3. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты. М. : ИНФРА-М, 2012.

## References

1. Aleshchenko V.V., Aleshchenko O.A., Karpov V.V. etc. *Improvement of the mechanism of the state support of subjects of small and average business* [Sovershenstvovanie mekhanizma gosudarstvennoy podderzhki sub"ektov malogo i srednego predprinimatel'stva]: collective monograph. Omsk : Publishing Centre «Omsk Scientific Bulletin» [Omskii nauchnyi vestnik], 2015. (rus)
2. *Mission of SME bank — financial support of small and average business* (interview of the Chairman of the board of the bank S. P. Kryukov) [Missiya MSP banka — finansovaya podderzhka malogo i srednego predprinimatel'stva (interv'y u s Predsedatelem pravleniya banka S. P. Kryukovym)] // Money and the credit [Den'gi i kredit]. 2014. N 4. P. 25–27. (rus)
3. Savitskaya G.V. *Analysis of efficiency and risks of business activity. Methodological aspects* [Analiz effektivnosti i riskov predprinimatel'skoi deyatel'nosti. Metodologicheskie aspekty]. M. : INFRA-M, 2012. (rus)