

**Устина А. А.**

г. Минск,  
Международный университет «МИТСО»,  
студентка экономического факультета

**Козловская З. Н.**

г. Минск,  
Международный университет «МИТСО»,  
заведующий кафедрой экономики и менеджмента,  
кандидат технических наук, доцент

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

*Аннотация:* В странах с развитой экономикой вопросу кредитования и развития малого и среднего бизнеса отводится ключевая, а в отдельных случаях и первостепенная роль. Субъекты малого и среднего бизнеса не имеют обширных возможностей по привлечению достаточного финансирования, которое является основой функционирования любого сектора экономики, что обуславливает необходимость формирования эффективной системы кредитования.

*Ключевые слова:* малый и средний бизнес, государственная поддержка малого и среднего бизнеса, льготное кредитование, краудфандинг, прямое инвестирование, зарубежный опыт.

Малый бизнес и средний в развитых странах – крупнейший производитель благ и услуг, крупнейший работодатель, катализатор научно-технического прогресса.

В мировой практике считается нормой государственное стимулирование развития малого и среднего бизнеса в интересах общества и государства. Задача государства состоит в том, чтобы создавать правовые и экономические условия для его развития.

Рассмотрим инструменты финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства зарубежных стран (табл.).

**Таблица 1 – Инструменты финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства зарубежных стран**

Наиболее востребованные меры государственной поддержки	Страны
Увеличение объемов поддержки в виде гарантий по кредитам	Канада, Чили, Дания, Германия, Финляндия, Венгрия, Италия, Корея, Нидерланды, Словакия
Проведение политики сглаживания отраслевых циклов	Словения, Испания, Швейцария, Таиланд, США, Великобритания
Предоставлений особых условий по гарантиям для startup бизнеса	Канада, Дания, Нидерланды

Увеличение государственных гарантий по экспортным операциям	Канада, Дания, Финляндия, Нидерланды, Новая Зеландия, Швеция, Швейцария, Испания, Великобритания
Увеличение доли прямого финансирования	Канада, Чили, Венгрия, Корея, Сербия, Словения, Испания
Субсидирование процентных ставок	Венгрия, Португалия, Россия, Испания, Турция, Великобритания
Налоговые льготы, отсрочка платежей	Франция, Ирландия, Италия, Новая Зеландия, Испания, Великобритания, Россия
Соединение банков, специализирующихся на кредитовании малого предпринимательства	Ирландия, Дания
Фондирование Центральным Банком кредитных организаций	Великобритания

Как следует из таблицы, в большинстве анализируемых стран поддержка малого и среднего бизнеса направлена в первую очередь не на прямое субсидирование или обеспечение финансовыми ресурсами, а на создание благоприятных условий для нормального функционирования субъектов данного сектора экономики, а также облегчение доступа к заемным ресурсам (прежде всего посредством реализации гарантийных программ). В мировой практике широко распространено взаимодействие институтов государственной финансовой поддержки (банков развития, гарантийных фондов) и коммерческих банков по поддержке малого и среднего бизнеса.

Соединенные Штаты Америки (далее США) занимают лидирующее положение по развитию и кредитованию малого и среднего бизнеса. В США оказание государственной финансовой поддержки осуществляется с помощью государственных программ через федеральное агентство «Small Business Administration» (далее SBA), созданное в 1953 году [2].

Субъекты малого и среднего бизнеса могут получить гарантии на предоставление кредита в банке. При этом, гарантия, в зависимости от цели и суммы займа, предоставляется на 50 – 85 % (в пределах суммы кредита от 150 тыс. до 5 млн долл. США). Процентная ставка по таким кредитам, как правило, не превышает 2,75 %, а сроки в зависимости от цели займа денежных средств устанавливаются: на оборотный капитал – до 10 лет, на основной капитал – до 25 лет.

Кроме того, субъекты малого и среднего бизнеса могут получить долгосрочный кредит с фиксированной процентной ставкой на расширение и модернизацию своего предприятия, а также на приобретение основных средств с предоставлением гарантии при максимальной сумме займа 1 млн долл. США.

В рамках федерального агентства действует программа микрокредитования малого и среднего бизнеса, согласно которой субъекты малого и среднего бизнеса могут получить краткосрочный заем в 50 тыс. долл. США,

а банки, участвующие в этой программе, могут участвовать в льготном рефинансировании таких кредитов.

Кредитование малого и среднего бизнеса в США предусматривает определенные требования к финансовому положению заемщика и предоставляемому обеспечению, что значительно затрудняет привлечение кредитных ресурсов на момент открытия бизнеса. В связи с этим, широко применяется технология альтернативная банкам – краудфандинг.

Краудфандинг – это способ привлечения денежных средств на проекты от большого количества людей с помощью специального онлайн-сервиса (краудфандинговая платформа) [2].

Впервые в мире данная технология появилась в 2003 году в США и была представлена двумя видами – нефинансовый и благотворительный краудфандинг. Однако, уже в 2005 году появились, так называемые, коммерческие разновидности краудфандинга, которые позволяют привлечь денежные средства для реализации проектов на определенных условиях. Данная технология широко начала применяться с 2008 года в период Мирового кризиса, когда резко снизилось доверие к банкам, а потребность в кредитных ресурсах продолжала оставаться высокой.

В настоящее время краудфандинг остается одним из самых развитых инструментов кредитования проектов. Ежегодный прирост полученных через краудфандинговые платформы кредитов за период с 2005 года и по настоящее время в среднем составляет 22 %.

Помимо краудфандинговых платформ в США параллельно развивается р2b-кредитование или, так называемая, платформа прямого инвестирования, которая представляет собой онлайн-сервис, позволяющий малому и среднему бизнесу за короткий срок привлечь заемные денежные средства, самостоятельно выбирая условия кредитования. Инвесторы на основе заявки о сумме займа и по результатам оценки финансового состояния заемщика на основе представленной отчетности принимают решение о выдаче такого кредита. В среднем суммы кредитов, выдаваемых с помощью указанных платформ составляют 100 – 200 тыс. долл. США. Например, платформа прямого инвестирования «Lending Club» по данным за 2018 год выдала кредитов на сумму более 9 млрд долл. США [3].

В государствах ЕС используются различные инструменты финансовой поддержки малых и средних предприятий. Некоторые страны (Великобритания, Нидерланды и др.) в основном предоставляют обеспечение гарантий займа. Есть государства, которые создают особые резервы для поддержания малого и среднего бизнеса посредством субсидий, льготных займов или дотаций, а также налоговых льгот на инвестиции (Венгрия, Испания и др.).

В Великобритании основной государственной программой, которая действует с 1981 года, является программа предоставления гарантий и поручительств субъектам малого и среднего бизнеса. Она достаточно популярна. Объем ежегодного финансирования под такие гарантии составляет более

6 млрдов фунтов стерлингов. В соответствии с данной программой для поддержки платежеспособных предприятий, предоставляется гарантия, обеспеченная правительством на 70 – 80 %. Для покрытия таких гарантий в случае дефолта субъектов малого и среднего бизнеса ежегодно в бюджете выделяется 50 млн фунтов стерлингов.

В Великобритании существуют и другие государственные программы по оказанию финансовой поддержки и кредитованию малого и среднего бизнеса. Так, действует программа льготного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, согласно которой кредиты предоставляются по более низким процентным ставкам в результате привлечения банками по сниженной стоимости кредитных ресурсов у Банка Англии. Кроме того, ежемесячные платежи по погашению задолженности по кредитам, которые привлекаются для открытия бизнеса, начинаются спустя 2 – 3 года с момента заключения договора [4].

Как правило, такие кредиты выдаются на расширение и модернизацию существующего бизнеса, они характеризуются большими суммами и долгосрочностью займа. Недостатком является то, что заявки на такие кредиты рассматриваются в течение достаточно длительного времени, поэтому все большей популярностью для привлечения средств малым и средним бизнесом становятся краудфандинговые платформы и платформы прямого инвестирования.

Еще одной страной Европы, применяющей различные инструменты кредитования малого и среднего бизнеса, является Германия.

В Германии так же, как и в Великобритании, важную роль в привлечении внешнего финансирования играют гарантийные инструменты, в основе которых лежит разделение рисков между кредитными организациями, кредитополучателями, гарантийными банками и государством. При этом коммерческие банки берут на себя не менее 20 % риска невозврата кредита по кредитуемым проектам, а гарантийные банки не более 80 % заявленного кредита по проектам в пределах до 1,25 млн евро. Кроме того, получатель гарантии перечисляет гарантийному банку единовременный платеж за обработку документов (1 – 1,5 % от суммы поручительства), а также комиссионное вознаграждение (0,8 – 1,2 % в год от суммы кредита, оставшейся к выплате). В случае невозврата кредита гарантийный банк из 80 % предоставленной гарантии «покрывает» лишь 20 %, а оставшиеся 60 % долга компенсируются коммерческому банку из средств земельного и федерального бюджетов.

По данным результатов исследований университета г. Трира, функционирование гарантийных банков в Германии обеспечивает прирост ВВП в среднем на 3,4 млрд евро в год, а прирост поступлений в бюджет от налогов на товары в среднем на 500 млн евро в год и от подоходного и имущественного налогов – в среднем на 500 млн евро в год. При этом положительная разница между затратами бюджетных средств на обеспечение системы гарантирования и поступающими доходами от получателей гарантий

составляет в среднем 1 млрд евро в год, а коэффициент мультипликации (превышение суммы выданных гарантий (поручительств) над суммами гарантийного капитала) достигает семи.

Для тех, кто начинает свой бизнес в Германии существует отдельная программа, согласно которой 40 % инвестирует государство, а остальная часть – это льготный кредит в банке. Такой кредит может выдаваться на сумму не более 1 миллиона евро со сроком кредитования до 20 лет (первые 10 лет освобождаются от выплат). При этом первые 2 года беспроцентные, затем устанавливается фиксируемая процентная ставка равная 5 % [5].

Таким образом, основным инструментом финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в Германии является банковский кредит, однако доступность такого кредита значительно возрастает, учитывая разностороннюю государственную поддержку.

Во Франции основной организацией, созданной при поддержке Правительства Франции и оказывающей прежде всего финансовую поддержку малому и среднему бизнесу, является Агентство по предпринимательству (APCE). Агенством предоставляется большое количество инструментов поддержки малого и среднего бизнеса, однако наиболее популярными являются онлайн-консультации по предпринимательству. Предприниматель может связаться с банками по вопросам кредита, заполнить онлайн-формы документов, проконсультироваться со страховыми компаниями и получить ответы на многие другие вопросы, связанные с развитием предпринимательства.

Во Франции также существует государственная организация OSEO, которая связана с финансированием деятельности малых и средних предприятий. Приоритетное внимание уделяется финансированию малых инновационных проектов. Организация предоставляет также гарантии и поручительства по кредитам, выданным малым и средним предприятиям банками-партнерами.

Министерством экономики, промышленности и занятости учреждена программа NACRE, которая предоставляет беспроцентные кредиты и экспертную поддержку определенным проектам, прежде всего социальным проектам, в течение первых трех лет после начала их деятельности [6].

Страны Азиатского Тихоокеанского Региона (далее АТР) также применяют разнообразные инструменты кредитования малого бизнеса.

В Японии государственная поддержка малого и среднего бизнеса обеспечивается через Управление малого бизнеса, которое включено в структуру Министерства внешней торговли и промышленности. Содействие созданию новых и развитию существующих малых и средних предприятий органами власти оказывается через предоставление кредитов, гарантий по кредитам, помощи в подготовке и переподготовке кадров и обеспечении доступа к информации, необходимой для ведения хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом для получения кредита предъявляются высокие требования к финансовому положению

заемщика. Гарантии предоставляются на коммерческих условиях – 1 % от суммы кредита, а также через страховой фонд за счет членских взносов, страхующий 80 % суммы гарантии. Согласно такому страхованию, в случае неплатежеспособности заемщика, организация покрывает часть долга. В Японии также действует государственная корпорация развития малого бизнеса. Она предоставляет субъектам малого и среднего предпринимательства кредиты (сроком на один год и более) с целью увеличения оборотного и основного капитала предприятий на льготных условиях. Местные власти предоставляют кредиты на реализацию проектов по разработке новых продуктов и технологий производства по максимально сниженной процентной ставке. Льготные кредиты предоставляются также при разработке новых технологий производства и опытных образцов оборудования. Японская национальная финансовая корпорация ориентирована на кредитование малых и микропредприятий через широкую сеть торгово-промышленных палат, расположенных по всей стране. Объем ежегодно выдаваемых кредитов составляет около 500 млрд иен. Микрозаймы предоставляются с удлинённым сроком погашения и без предоставления залога, в основном, на открытие бизнеса. В Японии, как и в других развитых странах, развивается краудфандинг и p2b-кредитование, хотя темпы развития этих платформ отстают от мировых показателей. Вместе с тем, объем выданных кредитов с помощью данных технологий ежегодно увеличивается [6].

Другой страной АТР, предоставляющей различные инструменты кредитования малому и среднему бизнесу, является Китай.

Основным государственным инструментом в системе кредитования, как и в других странах, в Китае является предоставление гарантий и поручительств субъектам малого и среднего бизнеса для получения кредита в банке. Такие гарантии обеспечивают 80 % суммы займа. Помимо гарантийного обеспечения в Китае развито льготное кредитование, связанное прежде всего с открытием бизнеса. На эти цели без залога предоставляется беспроцентный заем в размере 30 – 50 тыс. юаней сроком на 3 года. При этом возврат кредита начинается с седьмого месяца после заключения договора. В случае, если заемщик в течение 2 – 3 месяцев не предоставляет выплаты по кредиту, кредитная организация проводит надлежащую проверку, цель которой является содействие в стабилизации финансового положения предприятия. Такая система мониторинга Китая позволяет сократить долю невозвратов по кредитам до 4 % [7].

Другим инструментом кредитования малого и среднего бизнеса является использование потенциала движимого и нематериального имущества в качестве обеспечения. С целью увеличения объемов выдачи кредитов субъектам малого и среднего бизнеса, а также обеспечения доступа к кредитным ресурсам в 2005 году в Китае реформировали механизм залога некоторых видов имущества. Согласно данной реформе, в качестве залога разрешалось использовать движимое имущество и нематериальные активы, например, дебиторскую задолженность. Для функционирования такого вида

обеспечения в Китае модернизировали институт права собственности, распространяя его и на нематериальное имущество, и создали реестр для его учета. Также был создан реестр залога движимого имущества, что позволило банкам увеличить объем кредитования малого и среднего бизнеса. Так, в Китае за последние 10 лет банки предоставили кредитов субъектам малого и среднего бизнеса на общую сумму более 3,5 млрд долл. США. Главными кредитными учреждениями, предоставляющими заемные средства малым и средним предприятиям, являются коммерческие банки Китая.

В Китае свое развитие получили и такие альтернативные инструменты кредитования, как краудфандинг и p2b-кредитование. Развитие данных технологий сопровождалось появлением большого количества платформ, а также распространением различных мошеннических схем и сервисов, что в условиях отсутствия законодательного регулирования их деятельности привело к большим потерям инвесторов. В результате государству пришлось ввести законодательные ограничения деятельности краудфандинга и p2b-кредитования, что повлекло за собой резкое сокращение количества платформ. Согласно законодательству Китая, нелицензированным платформам запрещено p2b-кредитование и ведение краудфандинговой деятельности. Платформы, которые прошли лицензирование, имеют право на ведение деятельности только при соблюдении ряда правил: предоставление полной отчетности о своей деятельности (количество выданных кредитов, привлеченных денежных средств, инвесторов и заемщиков и другое), ограничение в количестве инвесторов и объеме привлекаемых денежных средств. Помимо этого, в качестве инвесторов могут выступать только квалифицированные инвесторы.

Значимость малого и среднего бизнеса для экономики страны требует решения целого комплекса проблем, препятствующих развитию данного сектора экономики в том числе дальнейшего развития системы кредитования, а именно, внедрение новых инструментов кредитования. Использование зарубежного опыта в белорусской практике позволило бы увеличить объемы кредитования малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, способствовало бы его развитию. Вместе с тем, существуют значительные различия в экономических и технологических уровнях развития, использовании рыночных инструментов в Республике Беларусь и странах с развитой экономикой, что делает невозможным прямое заимствование используемых в этих странах инструментов поддержки малого и среднего бизнеса. Однако, с другой стороны, всестороннее изучение зарубежного опыта, связанного с развитием малого и среднего предпринимательства на общегосударственном, региональном и местном уровнях, является весьма актуальным и полезным для разработки программ поддержки малого бизнеса и осуществлению практических мероприятий по развитию малых и средних предприятий.

### *Список использованных источников*

1. Заболоцкая, В. В. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса / В. В. Заболоцкая, Н. А. Хут // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 10. – С. 46–49.
2. Панова, Е. А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса / Е. А. Панова // Финансы и кредит. – 2018. – № 1. – С. 238–250.
3. Передера, Ж. С. Взаимодействие банков и платформ прямого инвестирования – новая модель сервисного обслуживания / Ж. С. Передера, Т. С. Гриценко // Материалы III Всерос. науч.-практ. конф. – Владивосток. Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – С. 54–59.
4. Бисултанова, А. А. Система кредитования предприятий малого и среднего бизнеса: зарубежный и российский опыт / А. А. Бисултанова // Вестн. науки и образования. – 2015. – № 8. – С. 67–69.
5. Бабанский, А. А. Зарубежный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на примере Германии / А. А. Бабанский // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2016. – № 11. – С. 59–63.
6. Виленский, А. В. Оптимизация финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в пространственной экономике Японии / А. В. Виленский, О. В. Лылова, А. Б. Можаяев // Экономический журнал. – 2015. – № 3. – С. 37–42.
7. Версоцкий, Р. Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России / Р. Р. Версоцкий // Управленческое консультирование. – 2019. – № 7. – С. 108–114.