

УДК 336.77:334.72

О. М. Біломістний

Особливості кредитування малого бізнесу в зарубіжних країнах

Досліджено досвід розвинених країн щодо становлення, розвитку та функціонування кредитування малого бізнесу. Також, систематизовано відмінності зарубіжного досвіду кредитування малого бізнесу на основі визначення змістовності різних моделей кредитування: американської, європейської, японської та постсоціалістичної.

Ключові слова: кредитування, малий бізнес, банк, держава, фінансова підтримка.

Постановка проблеми. Останнім часом малий бізнес займає провідну роль в економіці розвинених країн світу. Зокрема, починаючи з 70-80-х років ХХ ст., в структурі економіки США, Японії, Німеччини, Франції, Канади, а дещо пізніше Італії, Іспанії та інших країн більш міцні позиції зі створення валового національного продукту, за кількістю підприємств та зайнятих на них, освоєнням нових технологій стали займати саме суб'єкти господарювання, задіяні у малому бізнесі. Поряд з цим допомога малому бізнесу в різних країнах здійснюється по-різному, але обов'язково при певній участі державних органів: прямі пільгові субсидії, гарантії позик, які отримуються від приватних банків, пільгове оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження кредитування малого бізнесу закладені в наукових працях таких зарубіжних вчених: О. О. Блінова, М. Діч (M. Dietsch), Л. Гуїсо (L. Guiso), О. А. Плотніков, Р. Теппер (R. Terper), В. Фрейм (W. Frame) та ін. Серед вітчизняних науковців проблеми кредитування малого бізнесу досліджували Г. М. Азаренкова, О. І. Антонюк, Є. А. Бобров, О. В. Васюренко, І. С. Гуцал, С. Г. Дрига, О. М. Колодізев, М. І. Крупка, О. В. Кужель, В. І. Ляшенко, І. В. Сало, В. О. Степаненко, М. М. Фастовець та ін.

Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду кредитування малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Країни Європи та Азії мають різні моделі кредитування малого бізнесу. Наприклад, до переліку найважливіших тенденцій у взаєминах французьких банків та суб'єктів малого бізнесу відносять [1]:

- налагодження не лише традиційних розрахунково-касових відносин, а й широкого партнерського діалогу та посилення консалтингових і навіть педагогічних функцій кредитної установи у відношеннях з суб'єктами малого бізнесу;
- підхід до операцій з суб'єктами малого бізнесу як до стратегічного сектору діяльності кредитної установи;
- використання щодо малого бізнесу новітніх інструментів управління прибутком та ризиками.

Однак, незважаючи на багаточисельні досягнення у сфері кредитування малого бізнесу, французькі банки постійно шукають додаткових можливостей розвитку партнерських відносин та діалогу зі своїми клієнтами – суб'єктами малого бізнесу.

Водночас з цим у практиці кредитування малого бізнесу в економічно розвинених країнах, де спостерігається підвищення конкуренції серед різноманітних кредитних установ, формуються традиції довготривалих відносин між кредиторами та суб'єктами малого бізнесу, що обслуговуються ними [2]. У Франції процес формування та нарощування банківського прибутку пов'язаний з наданням банківських послуг суб'єктам малого бізнесу, які можна умовно розділити на декілька напрямів: постачання підприємствам фінансових ресурсів, розробка та впровадження нових банківських продуктів для суб'єктів малого бізнесу, вдосконалення внутрішньобанківського управління, політика «супроводу клієнта» [3].

У Франції існує також Товариство взаємних гарантій – організація, учасниками якої є малі та середні підприємства, а також інші зацікавлені підприємства та організації. Сфера діяльності Товариства – малий бізнес, у тому числі 30% обсягу їх діяльності – це промисловість та будівництво, 27% – магазини, транспорт, туризм, 20% – торгівля [4].

Оскільки кредит для суб'єкта малого бізнесу має високий ступінь ризику, французькі банки, які кредитують малий бізнес, працюють у тісному контакті з Товариством взаємних гарантій. Це Товариство виступає поручителем для суб'єктів малого бізнесу, вирішує питання про доцільність отримання кредиту підприємцем, складає на нього «особову справу», яка передається до банку. В результаті своєї діяльності Товариство взаємних гарантій розділяє ризик одного клієнта на багатьох. Це доводить тезу попереднього підрозділу щодо доцільності спрямування коштів вітчизняного фонду підтримки підприємництва на забезпеченість кредитних ресурсів наданих з інших джерел.

У Франції функціонує також Державно-акціонерна компанія зі страхування кредитних ризиків малих і середніх підприємств – СОФАРІС (SOFARIS – Societe Francaise de Garantie des Petits et Moyennes Enterprises). Зокрема, для кредитування суб'єктів малого бізнесу обсяг державного гарантійного покриття збільшено в 2011 р. до 4 млрд. євро для розвитку інноваційних суб'єктів малого бізнесу і надання їм кредитів [5; 6]. Таким чином, у Франції діє чітко відпрацьована структура організації малого бізнесу та його фінансово-кредитного забезпечення [3; 4].

Корисним слід вважати також і досвід участі держави та державних інститутів у вирішенні питань кредитування суб'єктів малого бізнесу в Німеччині. Типова ситуація для кредитування суб'єктів малого бізнесу – це ділові відносини між банком та суб'єктом малого бізнесу, які базуються на принципі банка-фірми, тобто банку, який має відповідний досвід та традиції взаємодії з суб'єктами малого бізнесу, частіше за все з суб'єктами малого бізнесу відповідного профілю та спрямованості на основі стійкої довгострокової співпраці [7].

Рішення в Німеччині в сфері політики розвитку малого бізнесу приймають органи влади на рівні федерації, федеративних земель, міських та земельних округів, а також Комісії Європейського Союзу в Брюсселі. З метою завантаження органів державного управління і підвищення ефективності підтримки суб'єктів малого бізнесу важливі функції з надання допомоги в їх розвитку були передані певним інститутам публічного права – спеціалізованим банкам [2].

При цьому саме пільгове кредитування малого бізнесу є найпоширенішим інструментом державної фінансової підтримки в Німеччині, яке здійснюється через державний кредитний інститут. Пільгові кредити називаються прихованою фінансовою допомогою, оскільки сума допомоги являє собою різницю між ринковими, пільговими і ринковими кредитними ставками (кредитна субсидія).

Серед інших видів прихованої фінансової допомоги можна виділити гарантії за кредитами, які надаються спеціалізованими банками, і дольова участь інвестиційних компаній у капіталі суб'єкта малого бізнесу.

В Німеччині, крім усього, здійснюється федеральна програма кредитної підтримки малих підприємств, що розпочинають свою діяльність. До 40% інвестицій при створенні підприємств можуть бути профінансовані без надання гарантій, за допомогою особливо пільгових кредитів, які надаються без відсотків на перші два роки, строком до 20 років, та звільнених від зобов'язань із повернення протягом 10 років (максимальна сума кредиту – 1 млн. євро). Такі кредити замінюють собою власний капітал нового підприємства, тому що держава бере на себе ризик неповернення кредиту в повному обсязі [8].

Іншим прикладом державної допомоги у кредитуванні малого бізнесу є федеральна програма з підтримки малого бізнесу за допомогою надання гарантій та поручительства. Спеціалізовані гарантійні банки беруть на себе ризик неповернення кредитів на 80% суми кредиту шляхом надання гарантій та поручительств новим і вже існуючим суб'єктам малого бізнесу. З їх допомогою стає можливим отримання кредиту тим суб'єктам малого бізнесу, які не мають чи мають у недостатньому обсязі власні можливості із забезпечення кредиту. Федерація та федеративні землі, на яких розташований гарантійний банк, покривають у сукупності до 60% ризику гарантійного банку шляхом надання йому власних гарантій [7].

У практиці державної підтримки суб'єктів малого бізнесу в США основне навантаження в сфері формування сприятливих умов кредитування суб'єктів малого бізнесу покладено на Адміністрацію малого бізнесу США (АМБ). Тобто близько 90% всієї фінансової допомоги АМБ здійснюється в формі гарантій, при цьому АМБ гарантує до 80-90% суми кредиту. Як плату за гарантію АМБ отримує від банку (чи від банку та його позичальника) 1% суми кредиту. Середній розмір гарантованих кредитів складає 175 тис. дол. – на строк до 8 років. В окремих випадках суб'єктам малого бізнесу надаються змішані кредити, причому не тільки за рахунок приватних, але й за рахунок державних коштів. Частка АМБ при цьому не перевищує 75% [9-11].

Основним завданням АМБ, окрім консультацій та захисних функцій, є також програма розширення доступу суб'єктів малого бізнесу до кредитів шляхом надання гарантій приватним кредиторам. Проте присутність гарантій АМБ не знімає питання забезпечення банківського кредиту. До того, в середині 90-х років ХХ ст., в США також був прийнятий спеціальний федеральний закон, який потребує створення бази даних з управління ризиками, яка дозволяє виявити проблеми з повернення кредитів на початкових стадіях. Зокрема, це також підтверджує ґрунтовність окреслених у попередньому підрозділі етапів механізму кредитування малого бізнесу.

Натомість механізм кредитування малого бізнесу в Японії побудовано на інших засадах, ніж у США або країнах Європи. Правове положення суб'єктів малого бізнесу в Японії, перш за все, регулюється системою спеціалізованих законів про статус суб'єктів малого бізнесу та пільг для них, а також положеннями про пільги для малих фірм у податковому, зовнішньоторговельному та галузевому законодавстві. Також там існує спеціалізований закон, який регулює субпідрядні відносини і входить до системи антимонопольного законодавства. Правовий статус даних підприємств регулюється Комерційним кодексом (закон про підприємства) [9, 10]. В Японії, отже, склалися такі центри проведення політики стимулювання суб'єктів малого бізнесу: центральний уряд, місцеві органи влади, великий

бізнес, самостійні об'єднання малих підприємств. При цьому державна підтримка суб'єктів малого бізнесу складається з таких напрямів [9; 11]:

- забезпечення конкурентоспроможності шляхом виділення субсидій та позик – прямих кредитів;
- заохочення структурної перебудови, модернізації господарської діяльності, покращення умов праці, сприяння торгівлі;
- збір та аналіз інформації про економічні показники та технічну озброєність суб'єктів малого бізнесу для оцінки ефективності державної підтримки.

Таким чином, наявна в Японії система фінансування малого бізнесу гарантує надання субсидій і кредитів органами місцевої державної влади за необхідності, із залученням приватних кредитних установ, коли держава бере на себе витрати за діагностування стану суб'єктів малого бізнесу. Водночас фінансова підтримка технічного переозброєння виробництва здійснюється за рахунок надання позик із місцевого бюджету і реалізації устаткування в розстрочку чи надання його в найм орендодавцями префектур. При цьому субсидії в Японії щодо розвитку малого бізнесу надаються виключно на науково-технічні програми. Тобто державна підтримка здійснюється для окремих напрямків діяльності суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу.

Державні фінансові інститути в Японії, окрім прямих позик, через систему додаткового суспільного кредитування забезпечують гарантування та страхування кредитів, які надаються суб'єктам малого бізнесу. Відтак, система з надання кредитів малому бізнесу направлена на забезпечення переходу капіталу від комерційних фінансових інститутів до суб'єктів малого бізнесу, де держава лише забезпечує реалізацію даного механізму через асоціації гарантування кредиту та Корпорацію страхування малого бізнесу.

У механізмі кредитування малого бізнесу в Японії провідне місце займає також Банк Японії, який за кожним банком закріплює групу фірм, про фінансовий стан яких він (Банк Японії) має вичерпну інформацію і є для них головним контролером. Тобто в масштабах економіки банки делегують один одному функції моніторингу з кредитування малого бізнесу.

Важливим елементом системи фінансової підтримки малого бізнесу слугують кредити, які надаються не на здійснення пріоритетних програм, технічного оновлення чи створення нових видів продукції, а для конкретної допомоги суб'єктам малого бізнесу, які під впливом об'єктивних факторів опинилися у складному становищі.

Вивчення досвіду провідних країн світу має велике значення для вдосконалення вітчизняного кредитування малого бізнесу, однак такий аналіз був би неповним без врахування досвіду країн східної Європи. Це пов'язано з тим, що велика кількість компонентів досвіду щодо кредитування малого бізнесу в розвинених країнах обумовлена іншими економічними та соціальними факторами, що не дає змогу використовувати їх у повному обсязі в Україні. Тож більш схожими за умовами економічного розвитку є країни Східної Європи. При цьому серед таких країн слід виділити Чехію та Угорщину, які мають власні розробки щодо кредитування малого бізнесу, адаптовані до місцевих умов.

Зокрема, спеціальний закон щодо розвитку малого бізнесу в Угорщині був прийнятий у 1999 р., але на той період у країні було достатньо досвіду в цій сфері, що знайшло відображення в нормативно-правовому акті [9]. Принципово важлива особливість угорського досвіду – прагнення розглядати перспективи та завдання малого бізнесу не в контексті його власних проблем, а в контексті загальної системної мети, особливостей розвитку національної економіки на

середньострокову перспективу. При цьому політика державної підтримки малого бізнесу в Угорщині спирається на потужну бюджетну допомогу. Проте прямі та адресні бюджетні асигнування в Угорщині на потреби малого бізнесу не є єдиним джерелом його підтримки. Суб'єкти малого бізнесу можуть отримувати субсидії в ході реалізації інших державних економічних програм. Також в Угорщині існують дві організації, які допомагають суб'єктам малого бізнесу отримати кредит, а комерційним банкам знизити кредитний ризик від кредитних операцій з малим бізнесом. Перша організація – Будапештський фонд розвитку підприємств, друга – фонд, який фінансується за рахунок державних джерел [12].

При цьому, в Угорщині використовуються різні схеми кредитування, багато з яких носять конкурентний характер, що більш характерно для країн з розвинутою інфраструктурою фінансової підтримки малого бізнесу за рахунок коштів кредитних кооперативів. Такий спосіб підтримки малого бізнесу може бути використаний в Україні за браку коштів державного бюджету та складності процедур отримання коштів у банках.

Поряд з цим, досвід Чехії та Угорщини подібний щодо впровадження механізму кредитування малого бізнесу, але є в ньому певні відмінності. Так, у Чехії розвиток малого бізнесу будується значною мірою за схемою країн Західної Європи. При цьому в Чехії, як і в інших постсоціалістичних країнах, основними труднощами у формуванні малого бізнесу є відсутність коштів на початковому етапі становлення. Суб'єкти малого бізнесу не можуть отримати кредит у зв'язку з його високою вартістю, відсутністю застави та обережною політикою банків, причиною якої є високий ризик неповернення кредиту.

Для здійснення допомоги малому бізнесу в Чехії створений Чесько-Моравський банк гарантій та розвитку зі значною часткою держави в капіталі. Цей банк надає суб'єктам малого бізнесу гарантії під середньо – та довгострокові інвестиційні кредити і лізинг на регіональному рівні, особливо економічно відсталих районах [9].

Одним з напрямів державної підтримки малого бізнесу в Чехії є також здійснення допомоги з бюджету, де окремою статтею передбачені кошти на регіональні програми розвитку, інвестування економічно відсталих районів та підтримку підприємців, які надають робочі місця інвалідам.

Підтримка малого бізнесу в Чехії здійснюється й за допомогою реально діючої Цільової державної програми в сфері промисловості, будівництва, торгівлі, транспорту, медичних послуг у вигляді пільгових кредитів на інвестиційні цілі.

Не менш важливим фактором є й те, що в Чехії послідовно знижується податкове навантаження на малий бізнес. На сьогодні ставка податку на прибуток суб'єктів малого бізнесу цієї країні практично перебуває на рівні аналогічного податку країн Західної Європи.

Отже, на основі вищепроведеного аналізу можна вказати на такі моделі механізму кредитування малого бізнесу, як американська, європейська, японська та модель постсоціалістичних країн. Кожна з перелічених моделей використовує свої специфічні інструменти для кредитування суб'єктів малого бізнесу за участю держави та без її втручання. При цьому:

- американська модель кредитування суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу направлена на стимулювання економічного зростання шляхом кредитування суб'єктів малого бізнесу з бюджетів (державних і муніципальних) та широкого розвитку кредитних спілок;
- європейська модель кредитування суб'єктів малого бізнесу направлена на забезпечення зайнятості населення та найбільш рівномірний розподіл доходів.

Характерною рисою для цієї моделі також є те, що для суб'єктів малого бізнесу у вигляді форми кредитування створюють максимально сприятливі умови для їх розвитку у всіх регіонах. При цьому велика кількість коштів витрачається на створення промислових та технологічних центрів, бізнес-інкубаторів;

- японська модель передбачає великий вплив держави на кредитування суб'єктів малого бізнесу через реалізацію державних програм розвитку, а також направлена на введення кваліфікованого управління кредитами, наданими суб'єктам малого бізнесу через Державні кредитні інститути на рівні низьких відсоткових ставок;
- постсоціалістична модель передбачає широке використання гарантій під середньо – та довгострокові інвестиції та лізинг, що дозволяє одночасно здійснювати фінансову підтримку суб'єктів малого бізнесу та знижувати кредитні ризики комерційним банкам.

Разом з тим усі розглянуті моделі механізму кредитування малого бізнесу мають безперечну підтримку з боку держави, яка здійснюється у різних обсягах.

Висновки. На основі проведеного аналізу зарубіжного досвіду кредитування суб'єктів малого бізнесу в таких країнах, як США, Франція, Німеччина, Чехія, Угорщина, Японія виділено такі моделі кредитування: американська, європейська, постсоціалістична та японська. Виявлено, що деякі нормативно-правові акти та організаційні заходи японського уряду, направлені на розвиток економіки країни та підтримку діяльності сектору малого бізнесу, можуть слугувати прикладом для вивчення та розробки рекомендацій із впровадження аналогічних заходів для української практики господарювання та здійснення банківської діяльності.

Відповідно до реалій української економіки із зазначених закордонних інструментів, які сприяють розвитку кредитування малого бізнесу, на нашу думку, можна виокремити об'єднання взаємних гарантій та державний фонд страхування кредитних ризиків. Використання цих інструментів вимагає певної трансформації для української економіки. Зокрема, використання об'єднання взаємних гарантій можливе за умови, якщо суб'єкти господарювання мають достовірну інформацію про діяльність контрагента. Достовірну інформацію суб'єкти господарювання можуть отримати, якщо вони «зацікавлені» один в одному. Разом з цим, виконання цієї умови можливе серед суб'єктів господарювання, які працюють у рамках коопераційних зв'язків, наприклад, субконтрактингу. Це дозволить суб'єктам малого бізнесу, що працюють за договорами субконтрактингу, отримувати гарантії від своїх контрагентів для одержання кредиту в банку. Одним із напрямків вдосконалення вітчизняного механізму кредитування малого бізнесу може бути обрано прогресивні форми реалізації кредитного забезпечення малого бізнесу, наприклад, за рахунок впровадження субконтрактингу, а також використання державного фонду страхування кредитних ризиків як інструменту стимулювання розвитку кредитування малого бізнесу у вигляді страхування не бюджетними коштами, а страховими компаніями, що функціонують на вітчизняному ринку страхування. Це дозволить, з одного боку, не обтяжувати бюджет країни, з іншого – розвивати страхування фінансових ризиків.

Список використаних джерел

1. Lister K. Finding Money: the small business guide to financing / K. Lister. – New York: John Wiley & Sons, Inc, 1995. – 75 p.

2. Snodgrass D. R. Industrialization and the Small Firm: Patterns and Policies / Donald R. Snodgrass, Tyler Biggs. – San-Francisco: Int. Center for Economic, 1996. – 313 p.
3. Dietsch M. Financing small businesses in France / M. Dietsch // EIB PAPERS. – 2003. – Vol. 8, № 2. – P. 93–119.
4. Зубченко Л. А. Тенденции во взаимоотношениях французских банков с малым и средним предпринимательством / Л. А. Зубченко // Экономика. – 2000. – №4 – С. 85–90.
5. Статистичні дані Європейського банку реконструкції та розвитку. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/pages/homepage.shtml>.
6. Статистичні дані Європейського інвестиційного банку. – Режим доступу : <http://www.eib.org>.
7. Guiso L. Small businesses finance in Italy / L. Guiso // EIB PAPERS. – 2003. – Vol. 8, № 2. – P. 121–149.
8. Bodt de E. Credit rationing, customer relationship and the number of banks, an empirical analysis / E. de Bodt, F Lobe, J-C. Statnik // Communication aux Journees internationales de finance de l'AFFI, Strasbourg, June 2002. – 49 p.
9. Діба О. Інвестиційне кредитування середнього і малого підприємництва у зарубіжних країнах / О. Діба, О. Домерат // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3/4. – С. 53–60.
10. Оганян А. Р. Формы и тенденции развития малого бизнеса за рубежом / А. Р. Оганян // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 4. – С. 137–142.
11. Сердюков В. А. Опыт государственной помощи малому бизнесу за рубежом / В. А. Сердюков // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – № 7. – С. 156–168.
12. Etzkovitz H. The Dynamic of Innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government / H. Etzkovitz, L. Leydcsdorff // Relations Research Policy 29. 2005. P. 109-129.

Беломестный А. Н. Особенности кредитования малого бизнеса в зарубежных странах.

Проведено исследование опыта становления, развития и функционирования кредитования малого бизнеса в развитых странах. Также систематизированы отличия иностранного опыта кредитования малого бизнеса на основе определения содержания разных моделей кредитования: американской, европейской, японской и постсоциалистической.

Ключевые слова: кредитование, малый бизнес, банк, государство, финансовая поддержка.

Bilomistnyi O. M. Peculiarities of Small Business Crediting in Foreign Countries.

The experience of formation, development and functioning of small business crediting in the developed countries is examined. The differences in foreign experience of small businesses crediting based on the determination of the different models of crediting: American, European, Japanese, and post-socialistic are systematized.

Key words: crediting, small business, bank, state, financial support.

Надійшло 12.02.2013 р.