

ISSN: 2545-0573

ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Эрназаров Н. С.

старший преподаватель ТФИ

ARTICLE INFO.**Ключевые слова:**

малое и среднее
предпринимательство(МСП),
источники финансирования
деятельности МСП, банковский
кредит, модель
кредитования, механизм
кредитования, система
кредитования

Аннотация:

В статье рассматриваются характеристика зарубежных моделей кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Осуществляется анализ и оценка основных преимуществ и проблемных элементов действующих зарубежных моделей кредитования субъектов МСП. Обобщен положительный опыт действующих зарубежных моделей кредитования субъектов МСП и обоснованы рекомендации по применению положительного зарубежного опыта кредитования субъектов МСП в практику коммерческих банков Республики Узбекистан.

<http://www.gospodarkainnowacje.pl/> © 2022 LWAB.

Приоритетная задача многих стран - развитие субъектов МСП и кредитование является одним их основных способов финансирования малого бизнеса. Во многих странах субъекты МСП занимают большую долю рынка по всем показателям. Исходя из таблицы 1, их доля может достигать до 99,8 % среди всех организаций.

Таблица 1 Доля субъектов МСП в различных странах мира, в процентах

Страна	Доля в организациях	Доля занятых	Доля валовой добавленной стоимости
Европейский союз	99,8	66,9	58,1
Китай	97	80	59
США	97,6	50,1	52
Япония	99,2	69,5	51,6

Источник: составлено автором по материалам [1;2].

Доля кредитов, выданных субъектам МСП, в общем кредитовании предприятий в большинстве стран составляет более 15 %, что отражено в таблице 2.

Таблица 2 Доля кредитов, выданных субъектам МСП в различных странах мира, в процентах

Страна	Доля кредитов
США	24,7
Франция	22,3
Южная Корея	35–40
Великобритания	19,7
Швейцария	79
Канада	18

Источник: составлено автором по материалам [3, с. 164–166].

Также в каждой стране существуют свои критерии деления, основные из которых приведены в таблице 3.

Таблица 3. Определение субъектов МСП в различных странах мира

Страна	Отрасль	Определение		
		Микро	Малые	Средние
Бразилия	Все отрасли	<10 чел.	<50 чел.	<250 чел.
Европейский союз	Все отрасли	<10 чел. Выручка ≤ 5 млн евро Активы ≤ 2 млн евро	<50 чел. Выручка ≤ 10 млн евро Активы ≤ 10 млн евро	<250 чел. Выручка ≤ 50 млн евро Активы ≤ 43 млн евро
Индия	Производство	≤ 50 тыс. долл.	≤ 1 млн долл.	≤ 2 млн долл.
	Сфера услуг	≤ 20 тыс. долл.	≤ 0,4 млн долл.	≤ 1 млн долл.
Канада	Все отрасли	<100 чел. Выручка < 50 млн канадских долл.		<500 чел. Выручка < 50 млн канадских долл.
Китай	Производство	<300 чел.		<2000 чел.
	Строительство	<600 чел.		<3000 чел.
	Оптовая торговля	<100 чел.		<200 чел.
	Розничная торговля	<100 чел.		<500 чел.
	Транспорт	<500 чел.		<3000 чел.
	Логистика	<400 чел.		<1000 чел.
	Отели и рестораны	<400 чел.		<800 чел.
Россия	Все отрасли	≤ 15 чел. Выручка ≤ 120 млн руб.	≤ 100 чел. Выручка ≤ 800 млн руб.	≤ 250 чел. Выручка ≤ 2 млрд руб.
США	Все отрасли	<50 чел.	<100 чел.	<500 чел.
Южная Африка	Сельское хозяйство	<10 чел. выручка < 6 млн рандов	<50 чел. выручка < 32 млн рандов	<100 чел. выручка < 64 млн рандов
	Другие	<20 чел. выручка < 6 млн рандов	<50 чел. выручка < 32 млн рандов	<200 чел. выручка < 64 млн рандов
Швейцария	Все отрасли	<10 чел.	<50 чел.	<250 чел.

Источник: составлено автором по материалам [4].

В качестве критериев деления выступают такие показатели, как отрасль, в которой функционирует организация, среднесписочная численность сотрудников, объем годовой выручки, размер активов и некоторые другие в зависимости от принятых показателей в каждой стране. Также в некоторых странах Европы распространено требование по номинальной доле юридических лиц, не являющихся субъектами МСП, во владении таким субъектом не более 25 %.

В каждой стране существует своя система кредитования и свой набор моделей кредитования. Некоторые выводы можно сделать на основе приведенной таблицы по критериям отнесения к микро-, малому и среднему бизнесу.

На основе вышеприведенных критериев отнесения к субъектам МСП, на наш взгляд, можно сделать следующие предположения:

1. В странах, в которых социально значимые отрасли выделяются отдельно от прочих, преобладает социально ориентированная модель кредитования для оказания поддержки соответствующих отраслям (Южная Африка).
2. В странах, в которых отрасли достаточно сильно зависят критерии отнесения к субъектам МСП, преобладает продукт-ориентированная модель, поскольку для развития кредитования малого и среднего бизнеса необходимо предложить индивидуальные условия для каждой группы (Китай).
3. В странах, в которых, в основном численность работников организации влияет на отнесение ее к субъектам МСП, преобладает риск-ориентированная модель кредитования, поскольку принятие риска должно базироваться на финансовых показателях, таких как выручка, прибыльность, а среди условий отнесения к субъектам МСП финансовые данные отсутствуют (Бразилия, Китай, США, Швейцария).
4. В прочих странах, в которых присутствует многофакторная модель отнесения к субъектам МСП в любой отрасли, делать предположения о преобладающей модели кредитования нецелесообразно ввиду отсутствия внешних факторов для оценки.

Из приведенных предположений мы сделали вывод, о том, что на формирование модели кредитования влияют различные внешние для нее факторы. На рисунке 1 приведены, по нашему мнению, 5 основных внешних факторов, оказывающих воздействие на развитие субъектов МСП и модели их кредитования: поддержка государства, льготы, инвестиции, поддержка новых продуктов и особенности организации системы кредитования.

Все внешние факторы по-разному влияют на элементы любой модели кредитования. В таблице 4 отражено, как выше названные факторы оказывают влияние на каждый из трех блоков модели кредитования.



Рисунок 1 – Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования
Источник: [5, с. 2052].

Основополагающим блоком любой модели кредитования является фундаментальный. Государство, как один из субъектов модели, может оказывать как прямое, так и опосредованное влияние на субъекты МСП. К опосредованному влиянию относятся гарантии для третьих лиц, которые оказывают услуги и предоставляют финансирование малому бизнесу. Частичные кредитные гарантии распространены в таких странах, как Эфиопия, США, Канада, Чили, Таиланд, Южная Корея и многие страны Европы. Предоставление гарантий государством отражает систему кредитования в стране, но практически не оказывает влияния на выбор банком модели кредитования. Однако как для клиенто-, так и для социально ориентированной модели предпочтительно, чтобы при кредитовании субъект МСП имел возможность получить доступ к риск-ориентированной, а в зависимости от условий применения – и продукт-ориентированной моделям.

Таблица 4 Внешние факторы и элементы модели кредитования

Внешний фактор	Фундаментальный блок	Экономико-технологический блок	Организационный блок
Гарантии государства	Частичная кредитная гарантия Гарантии по экспортным кредитам Гарантии и страхование	Учет обеспеченности государством при оценке (скоринг)	Помощь в приобретении, внедрении и адаптации технологий
Льготы	Налоговые льготы	Особенности расчета процентной ставки	Субсидирование процентной ставки
Инвестиции	Гранты государства Государственный кредит Государственное софинансирование	Государственный кредит Долевое участие Коммерциализация технологий	Государственный кредит Долевое участие Коммерциализация технологий
Поддержка новых продуктов	Гарантии выкупа нового продукта	Повышение финансовой грамотности	Спрос на определенные виды кредитных продуктов
Особенности организации системы кредитования	Государственный кредит Государственное софинансирование	Обмен кредитной информацией Консолидация банков Договор Мурабаха Государственный кредит	Специализация банков Финансовый и технический консалтинг Договор Мурабаха Государственный кредит

Источник: составлено автором.

В Эфиопии приоритетными субъектами МСП считаются те, которые занимаются сельским хозяйством и производством. Для организаций, предоставляющих финансирование данным субъектам, доступны кредитные гарантии государства, например, региональная гарантия для сельхозпредприятий на закупку удобрений. Данная черта отражает социальную ориентированность государства в целом при выборе модели кредитования. Как указано выше, в Южной Африке также предусмотрены особые критерии отнесения к субъектам МСП компаний, занятых в сельском хозяйстве. В Эфиопии распространение получили гарантии субъектам – экспортерам, однако с обязательным наличием обеспечения в размере не менее 40% для производителей и не менее 50% для прочих субъектов МСП [6, с. 56]. Поощрение экспортеров и льготы для компаний-производителей также является чертой социально ориентированной модели кредитования. В России поддержка сельского хозяйства осуществляется не только на уровне субъектов МСП.

В Швейцарии влияние государства на малый бизнес сводится к минимуму, а налоговое законодательство является одним из самых лояльных в мире по отношению к субъектам МСП. Для предоставления гарантий по кредитам в данной стране привлекаются, в том числе, средства пенсионных фондов. С одной стороны, мягкое налоговое законодательство способствует развитию МСП, а значит клиентоориентированной модели кредитования, а с другой – привлечение средств пенсионных фондов должно сопровождаться достаточно жесткой оценкой благонадежности заемщика, т. е. является чертой риск-ориентированной модели кредитования, что так же подтверждает наше предположение о сложившейся модели кредитования в данной стране. В России данная практика вряд ли может быть рекомендована вследствие влияния прочих внешних факторов.

Банк Англии финансирует кредитные организации, которые активно поддерживают финансированием малый бизнес [7, с. 48]. В Великобритании также оказывается помощь с

кредитами для начинающих экспортеров.

Южная Корея аналогичным образом поддерживает сектор МСБ, поскольку ее экономика в целом является экспортно ориентированной. Таким образом, поддержка данных субъектов МСП способствует развитию различных видов экспортных кредитов. В данном случае есть некоторая неопределенность с выявлением сложившейся модели кредитования.

Льготы государства по отношению к субъектам МСП и к субъектам, их финансирующим, находят свое отражение в налогообложении. В России, Новой Зеландии и некоторых странах Европейского союза распространено уменьшение ставок, упрощенная система налогообложения либо уменьшение налоговой базы. Налоговые льготы являются одной из черт клиентоориентированности модели, но не исчерпывающей.

К инвестициям относятся государственные гранты, кредиты и софинансирование. Этот фактор относится к прямому влиянию государства. В Сингапуре, отличающемся лояльным законодательством по отношению к субъектам МСП, распространены гранты на повышение производительности труда, которые покрывают до 70% от расходов на покупку и лизинг необходимого оборудования. Подобные гранты предоставляются далеко не всем субъектам, а лишь тем, кто уже доказал свою конкурентоспособность и достиг определенных целей [8, с. 28]. Это черта клиентоориентированной модели, поскольку гранты выдаются не любому субъекту МСП, а только при гарантиях взаимной выгоды.

Поддержка новых продуктов нацелена на стимулирование инновационной деятельности субъектов МСП и может выражаться в виде программ поддержки, гарантированного выкупа продукции, а также особых условиях для стартапов. Например, в Южной Корее, в которой субъекты МСП занимают существенную долю предприятий (99,5 %) и формируют до 50% ВВП страны, государство стимулирует развитие малого бизнеса через кооперацию с крупным бизнесом по программе гарантированного выкупа нового продукта. При этом источником финансирования может являться как крупная компания, так и финансовая организация – в случае последующего выкупа или работы с отсрочкой платежа. В данной стране модель кредитования предположительно продукт-ориентированная. Не в каждом случае гарантированный выкуп продукции может подразумевать взаимную выгоду. Модель рекомендуется к использованию только в странах с крайне высокой долей субъектов МСП.

Особенности системы кредитования заключаются в предоставлении государственных кредитов и софинансировании. В Китае выдаются государственные кредиты для инновационного малого и среднего бизнеса [9], а в Швейцарии, Ирландии и Дании применяется государственное софинансирование малого бизнеса, которое также может выражаться в софинансировании кредитов. Это характеризует клиентоориентированную модель отношения государства к субъектам МСП.

Экономико-технологический блок модели кредитования связан с функциями модели и методологией оценки. Так, с точки зрения предоставления гарантий и льгот государством, при оценке рисков и формировании процентных ставок, необходимо учитывать поддержку и обеспеченность государством.

Поддержка новых продуктов может выражаться, во-первых, в помощи поиска источника финансирования, во-вторых, в повышении финансовой грамотности предпринимателей и руководителей субъектов МСП. Бизнес-инкубаторы, занимающиеся повышением финансовой грамотности предпринимателей, профессионального обучения новых технологиям и повышением уровня образования, получили достаточно широкое распространение в Чехии, Великобритании и Южной Корее. В том случае, если банки оказывают вышеперечисленные

услуги для субъектов МСП, то модель является клиентоориентированной в связи с поиском взаимной выгоды. Данная практика может быть применена и в России.

Особенности системы кредитования в данном случае выражаются в общей системе обмена кредитной информацией и консолидации банков для финансирования определенных проектов.

Так, в Европейском союзе в целях сбора информации по кредитам и реализации контроля между национальными кредитными регистрами в Австрии, Бельгии, Чехии, Франции, Германии, Италии, Португалии, Румынии и Испании подписан меморандум о взаимопонимании, согласно которому на ежемесячной основе происходит обмен кредитной информацией [10]. Данная черта носит характер риск-ориентированной модели, однако в некоторых случаях она может препятствовать функционированию добросовестных субъектов МСП.

Государственное кредитование и особенности в рамках исламского банкинга в связи с применением договора «мурабаха», тесно переплетены в части таких факторов, как инвестиции и особенности построения системы кредитования страны, на уровне как организационного, так и экономико-технологического блоков. Инвестиции выражаются в виде долевого участия, государственно-частного партнерства и коммерциализации технологий. Одной из основных проблем субъектов МСП является получение максимального эффекта от бизнеса при значительной ограниченности в ресурсах.

Так, в Сингапуре подобные программы нацелены на развитие молодых и перспективных бизнесов, а в ее рамках привлекаются средства до одного миллиона долларов. Государство, в данном случае, принимает участие в этом процессе лишь опосредованно [11, с. 28]. Аналогичная программа государственно-частного партнерства реализуется в Европейском союзе [12, с. 23]. Программа коммерциализации технологий нашла свое распространение в Малайзии. Ее цели аналогичны выше названным [11, с. 30].

Подобные программы стимулируют повышение конкурентоспособности малого бизнеса, а в роли инвесторов могут выступать различные третьи лица, в т.ч. и банки, особенно в случае оказания государственной поддержки либо предоставления гарантий.

Отличительной особенностью исламского банкинга является использование договора «мурабаха» при кредитовании, по сути являющимся договором обмена, который разделяет риск между банком и клиентом. Актив, который приобретается банком и передается с наценкой субъекту МСП на условиях отсрочки платежа, также одновременно является и обеспечением обязательств перед банком. Такая практика распространена, например, в Турции, где сосуществуют как обычные коммерческие, так и исламские банки [13, с. 188]. Исламский банкинг устраняет существенную часть проблем, возникающих при кредитовании субъектов МСП, и используется для финансирования оборотного капитала [14, с. 2]. В этих странах, безусловно, преобладает социально ориентированная модель кредитования.

В целом, можно сделать *следующие выводы и предложения*:

1. В странах, в которых социально значимые отрасли выделяются отдельно от прочих, преобладает социально ориентированная модель кредитования для оказания поддержки соответствующих отраслям (Южная Африка). В странах, в которых от отрасли достаточно сильно зависят критерии отнесения к субъектам МСП, преобладает продукт-ориентированная модель, поскольку для развития кредитования малого и среднего бизнеса необходимо предложить индивидуальные условия для каждой группы (Китай). В странах, в которых, в основном численность работников организации влияет на отнесение ее к субъектам МСП, преобладает риск-ориентированная модель кредитования, поскольку принятие риска должно базироваться на финансовых показателях, таких как выручка, прибыльность, а среди условий отнесения к субъектам МСП финансовые данные отсутствуют (Бразилия, Китай, США, Швейцария). В

прочих странах, в которых присутствует многофакторная модель отнесения к субъектам МСП в любой отрасли, делать предположения о преобладающей модели кредитования нецелесообразно ввиду отсутствия внешних факторов для оценки.

2. В каждой стране преобладает своя модель кредитования субъектов МСП. Некоторые из наших суждений подтвердились. Однако некоторые присущие черты поддержки субъектов МСП зарубежом можно использовать при формировании клиентоориентированной модели: поддержка государства в виде гарантий, поощрение экспортеров и компаний-производителей, банковский консалтинг, в т.ч. консультации по повышению финансовой грамотности.
3. В исламском банкинге используется договор «мурабаха» при кредитовании, по сути являющимся договором обмена, который разделяет риск между банком и клиентом. В этих странах, безусловно, преобладает социально ориентированная модель кредитования.

Список литературы:

1. Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт–МСПБанк.–2015.–Текст: электронный.– URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/2015EU.pdf>.
2. Саляхова Э.К. Малый бизнес зарубежной практике / Э.К. Саляхова // NovaInfo. –2016. – № 57. Том 4. – Текст: электронный. – ISSN: 2308-3689. – URL: <http://novainfo.ru/pdf/057-4.pdf>.
3. Исмагилова Г.Н. Сущностные особенности развития малого и среднего бизнеса / Г. Н. Исмагилова, Л.Д. Мансуров // Экономическая наука. –2013.–№12(109).–С.69–72.
4. Хандруев А.А. Рынок обид не прощает. Беседа с вице-президентом Ассоциации региональных банков России / беседовал В. Коваленко / А.А. Хандруев // Банки и деловой мир. – 2015. – № 9. – Справочно- правовая система «Гарант». – Текст : электронный.– URL: <https://base.garant.ru/57387119>.
5. Брыков, Б.А. Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт / Б. А. Брыков // Российское предпринимательство. –2017–№13. Том 18.–С.2049–2060.
6. SME Finance in Ethiopia: Addressing the Missing Middle Challenge –World Bank Group.–2015.–Текст :электронный. – URL:<http://documents.worldbank.org/curated/en/805371468247458154/SME-Finance-in-Ethiopia-Addressing-the-Missing-Middle-Challenge>.
7. Малый и средний бизнес в 2019 году: международный опыт регулирования и финансирования – МСПБанк–2020.–Текст:электронный. URL:https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/MSB_int-new.pdf.
8. Ушанов, А.Е. Совершенствование инструментов кредитного процесса / А.Е. Ушанов // Наукоедение. – 2015. – Том 7, № 4 (29). – Текст: электронный.–DOI:10.15862/15EVN415–ISSN:2223-5167– URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/15EVN415.pdf>.
9. Соколинская, Н.Э. Опыт Китая в поддержке малых инновационных предприятий / Н.Э.Соколинская // Банковские услуги. – 2013. – № 5. –С.36–39.
10. International committee on credit reporting: facilitating SME financing through improved credit reporting – World Bank Group. – 2014. – Текст:электронный.– URL:<http://documents.worldbank.org/curated/en/429511468053058455/International-committee-on-credit-reporting-facilitating-SME-financing-through-improved-credit-reporting>.
11. Tewari, Parth S. Competitive small and medium enterprises: a diagnostic to help design smart SME policy / Parth S. Tewari, David Skilling, Pranav Kumar [etc.]–World Bank Group.– 2013. –

Текст

:электронный.–

URL:<http://documents.worldbank.org/curated/en/534521468331785470/Competitive-small-and-medium-enterprises-a-diagnostic-to-help-design-smart-SME-policy>.

12. International committee on credit reporting: facilitating SME financing through improved credit reporting – World Bank Group. – 2014. – Текст:электронный.– URL:<http://documents.worldbank.org/curated/en/429511468053058455/International-committee-on-credit-reporting-facilitating-SME-financing-through-improved-credit-reporting>.
13. Aysan, Ahmet F. Is small the new big? Islamic banking for SMEs in Turkey / Ahmet F. Aysan, Mustafa Disli, Adam Ng, Huseyin Ozturk // Economic Modelling. – 2016. – № 54. – P. 187–194
14. Shabana, Mohamed. SME's lending and Islamic finance. Is it a “win– win” situation? / Mohamed Shabana, Meryem Duygunb, John Fry // Economic Modelling. – 2016. – № 55. – P. 1–5.
15. Djamalov Kh. N. THREE-DIMENSIONAL SYSTEM FOR ESTIMATING EFFICIENCY AND AGREEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY PRIORITIES//NOVATEUR PUBLICATIONS JournalNX- A Multidisciplinary Peer Reviewed Journal ISSN No: 2581 - 4230 VOLUME 7, ISSUE 6, June. -2021, p.365-370