

Ю. В. Силяхина – студентка кафедры международных отношений

В. Л. Хейфец (д-р ист. наук, доц.) – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ

Стремительное развитие мировой экономики убедительно доказывает важнейшую роль малых предприятий в национальной экономике. Они способствуют борьбе с безработицей за счет создания новых рабочих мест, формированию нормальной конкурентной среды. Малые предприятия в большей степени способны реагировать на колебания потребительского спроса, на изменение конъюнктуры рынка, тем самым придавая экономике дополнительную стабильность. В процессе своей деятельности предприятиям малого бизнеса приходится решать сложные проблемы, связанные с финансированием хозяйственных операций. Зарубежный опыт свидетельствует, что при поиске внешних источников финансовых ресурсов основное внимание малые предприятия уделяют банковскому кредиту.

Издержки, связанные с высокой степенью риска по кредитованию предприятий малого бизнеса, банки, в конечном счете, перекладывают на заемщиков посредством высокой ставки по кредиту или требованием предоставить обеспечение в большом объеме. В том случае, когда в силу высокой степени банковского риска снижается доступность кредита на приемлемых для предприятий условиях, у малых предприятий есть возможность воспользоваться различными видами поддержки, а именно, услугами специализированных институтов: гарантийных учреждений, благодаря вмешательству которых снижается степень банковского кредитного риска, и кредитных кооперативов, предоставляющих малым предприятиям финансирование на более выгодных (с точки зрения ставки процента, требуемого обеспечения) условиях, по сравнению с банками.

В данной работе рассматриваются рынок кредитования малых предприятий в Соединенных Штатах Америки (банковское кредитование) и поддержка кредитования малого бизнеса с помощью различных типов государственных программ.

Кредитование малых предприятий может осуществляться: коммерческими банками, небанковскими частными компаниями и организациями (например, лизинговые компании, кредитные союзы); специализированными государственными структурами, целью деятельности которых является оказание поддержки малому бизнесу. Общий объем кредитной задолженности по ссудам малому бизнесу в США (определяемых как ссуды размером менее 1 млн. долл.) в 2011 г. составил 634 млрд. долл. Фактически он равен двум третям от общей величины кредитов, выданных всем предприятиям в США. В 2011 г. в США главным источником кредитных линий, ссуд и финансового лизинга для малого бизнеса были коммерческие банки, к услугам которых обратились 41,1% малых предприятий.

В США банки входят в понятие депозитных учреждений, принимающих у компаний и населения депозиты или ценности на хранение. Помимо банков, к ним также относятся кредитные союзы, ссудно-сберегательные учреждения (сберегательные банки и сберегательные ассоциации), также занимающиеся кредитованием малого бизнеса. При этом лидирующую роль среди данных учреждений играют именно коммерческие банки: ссудно-сберегательные учреждения и кредитные союзы в 2011 г. стали источником кредитных линий, ссуд и финансового лизинга для 5,5% и 3,9% малых предприятий соответственно.

Также важными партнерами малых предприятий в США являются недепозитные учреждения, которые не привлекают депозиты, а занимаются лизинговыми, факторинговыми операциями, ипотекой, продажей страховых полисов, посредническими операциями, пенсионным обеспечением. В 2011 г. они были источником кредитных линий, ссуд и финансового лизинга для 33,3%

предприятий малого бизнеса. Причем наиболее часто малые предприятия в США получали средства из таких недепозитных источников (формальных и неформальных), как финансовые, факторинговые и лизинговые компании. Наиболее распространенной формой кредита в США являются кредитные линии, а именно коммерческие банки являются их основным поставщиком для малых предприятий: в том же году кредитные линии были предоставлены банками 29,5% малых предприятий. Среди других основных поставщиков кредитных линий можно выделить сберегательные учреждения и финансовые компании, однако коммерческие банки лидируют с многократным отрывом. Кроме того, коммерческие банки были важным источником кредита — ссуд на приобретение транспортных средств (для 10% малых предприятий), и лидировали в предоставлении ипотечных кредитов и ссуд на приобретение оборудования.

Однако, по отношению к малым предприятиям банки занимают крайне осторожную позицию, рассматривая данный риск кредитования и кредитный рынок как очень рискованный. Это связано с важностью той роли, которую предприятия малого бизнеса играют в экономике страны и высоким уровнем банкротств по данной группе предприятий, а также тем, что именно банки являются для них основным источником финансирования.

Во-первых, собственные средства предприятий данного типа ограничены. Нехватка собственных средств ухудшает финансовое положение предприятия с точки зрения его кредитоспособности, в частности, ухудшается соотношение между собственным и заемным капиталом (коэффициент финансового рычага). Следовательно, повышается степень риска, который берет на себя банк при кредитовании данной категории предприятий.

Во-вторых, на рынке практически нет качественной информации о положении отдельных малых предприятий. В процессе анализа банком заявки на получение кредита на основе полученной от предприятия информации главное значение имеют такие показатели финансового анализа, как, например, коэффициент финансового рычага, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Нехватка информации приводит к тому, что банкам приходится отклонять неудовлетворительные по данному параметру заявки на получение кредита. Существенной проблемой зачастую является низкое качество информации, поступающей в банки от предприятий. Неполнота сведений, получаемых банками, главным образом касается стратегической информации (например, прогнозных отчетов о прибылях и убытках и движении денежных средств).

Третий фактор, повышающий степень риска по кредитованию малых предприятий, связан с формированием их репутации. В частности, подобная репутация может создаваться в процессе развития кредитных взаимоотношений с банками. Банки собирают необходимую информацию о своих должниках и формируют собственное представление об их положении. Если кредиты погашаются согласно графику, то у предприятия начинает складываться благоприятная кредитная история, которая повышает его шансы получить очередную ссуду в будущем, причем, вероятно, на более выгодных условиях с точки зрения процентной ставки, срока и величины заимствования.

Четвертый фактор, повышающий степень риска по кредитованию предприятий малого бизнеса, связан с тем, что определенная часть их активов носит специфический характер. Это выражается в следующем: данные активы сложно реализовать на вторичном рынке, поскольку не для всех активов рынок развит в достаточной степени; специфические активы далеко не всегда могут выступать в качестве обеспечения по кредиту, поскольку они неразрывно связаны с конкретной фирмой (например, какое-либо специализированное оборудование), и возможность их переуступки по определению ограничена.

В условиях неопределенности высока вероятность того, что в случае изменения экономической ситуации малые предприятия не смогут исполнить свои обязательства по кредитному договору, при этом специфические активы в связи со сложностями, связанными с их реализацией, не смогут обеспечить их выполнение.

Помимо данных четырех факторов о повышенном риске, присущем кредитованию малого бизнеса, свидетельствует также тот факт, что процент банкротств предприятий малого бизнеса выше, чем у крупных фирм.

Несмотря на существующие проблемы во взаимоотношениях между банками и малыми предприятиями, можно сказать, что в целом малые предприятия в США способны удовлетворить свои потребности в банковских кредитах. В США в период с 2007 по 2010 гг. более 80% малых предприятий, обращавшихся за заемными средствами, смогли получить необходимое финансирование.

Важным является то, что в США предоставление обеспечения в большинстве случаев является одним из необходимых условий получения кредита малыми предприятиями. В 2011 г. гарантийное обеспечение было необходимым условием соглашения о выдаче новой ссуды в 52% случаев.

Одним из традиционных инструментов, используемых для упрощения доступа малых предприятий к финансированию, являются гарантии. Гарантийное обязательство «гарантирует инвестору возврат денежных средств (как основной суммы долга, так и процентов по нему, если в гарантийном обязательстве не определено иначе) гарантом, который в случае невозврата заемщиком указанных сумм обязуется погасить задолженность». Гарантии по кредитным соглашениям, заключенным с малыми предприятиями, предоставляются в рамках специальных гарантийных схем, определяющих участников процесса и взаимоотношения между ними. Гарантии выдаются кредитору с удержанием процента (премии) за покрытие рисков, а также административных издержек и затрат на обработку данных.

Что касается вопросов поддержки малого бизнеса, то данные принципы и философия появились в 1953 году, когда официально была создана Администрация Малого Бизнеса США (The U.S. Small Business Administration SBA). Роль малых предприятий в оздоровлении макроэкономики, строительстве ее настоящего и будущего всегда подчеркивается во всех экономических исследованиях. Структуры двух уровней: Федеральная (SBA) и различные муниципальные - созданы для осуществления этих целей.

Администрация Малого Бизнеса США по своему правовому статусу является федеральным агентством правительства США. Обязанность SBA – помогать малому бизнесу, оказывать ему поддержку на правительственном уровне, всемерно развивать свободную рыночную экономику. Неоценим многолетний опыт работы SBA в области реализации различных программ, оценке их эффективности. Однако всегда администрация работала, отвечая современным потребностям экономики. Ежегодно обновляются и развиваются действующие программы, создаются новые направления. Сегодня их количество достигло почти пятидесяти. Каждая программа всегда имеет свои конкретные цели, клиентов, сегмент реализации, условия участия. Отдел SBA по стандартизации (Office of Size Standards), в соответствии с промышленной классификационной системой, определяет критерии отнесения бизнеса к малому, которые варьируются по отраслям. В качестве примера, для оптовой торговли и промышленного производства это будет количество наемных работников (соответственно не более 100 и 500 человек, в промышленности в отдельных случаях – до 1,5 тыс.). Для розничной торговли и сферы обслуживания существенным является оборот за три года или среднегодовая прибыль (от 4 до 30 миллионов в зависимости от типа бизнеса). Для строительства - сумма продаж за три года или среднегодовая прибыль (от 12 до 28,5 млн. долларов).

Подробнее стоит остановиться на двух наиболее крупных программах: «7а» и «504», которые в свою очередь подразделяются на несколько подпрограмм, каждая со своими особенностями.

По программе «7а» предприниматель может получить гарантии, если он по каким-либо причинам не имеет такой возможности при обращении в банк. Для суммы не более \$750 000 гарантия предоставляется на 75% займа; не более \$100 000 – на 80%. Сроки предоставления га-

рантий: до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной, при этом процентная ставка не должна превышать 2,75 пункта ставки займа.

По программе «504» осуществляется расширение и модернизация уже действующих малых предприятий. После анализа деятельности компании программа «504» предоставляет долгосрочный кредит для покупки недвижимого имущества, оборудования, технологий. Гарантия предоставляется под 40% займа, а максимальная сумма ее не превышает \$1 млн.

Другие направления деятельности SBA Информационная поддержка и обучение - также одно из первых и важнейших направлений деятельности агентства. Деятельность групп SCORE, работающих при SBA и объединяющих свыше 10 000 бывших и нынешних руководителей и владельцев небольших предприятий, относится к этому направлению.

Деятельность Администрации Малого Бизнеса финансируется Федеральным Правительством.

Бюджет SBA на 2011 год составляет \$12,3 млрд. Примерно 72% этих средств предназначено для кредитования традиционных, отработанных за многие годы программ развития малого бизнеса («7а»). Блок программ, направленных на модернизацию предприятий («504»), в части финансирования составит 19,6% бюджета, при этом основные затраты составят не стоимость предоставляемых услуг, а помощь в приобретении оборудования, осуществлении строительства по наиболее низким расценкам. Финансирование малых предприятий, создаваемых совместным инвестированием нескольких компаний, составляет 7,2 % бюджета. На микрокредитование, которое является чаще всего неприбыльным, отводится 0,5% бюджета.

Рассмотрев источники формирования финансовых ресурсов малых предприятий можно сделать вывод: несмотря на определенные трудности в финансировании, выделяются способы формирования финансовых ресурсов, приоритетные для различных категорий предприятий малого бизнеса. Выбор предприятием той или иной формы финансирования обусловлен присущими преимуществами и недостатками. Такие источники, как нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов. Овердрафт, кредитные карты и кредитные линии являются гибкими, но дорогими инструментами. В случае привлечения банковских ссуд после их возврата владелец сохраняет контроль над предприятием, в отличие от венчурного финансирования или выпуска акций.

Кроме того, возможность акционирования ограничена необходимостью соответствовать требованиям, предъявляемым к предприятиям специализированными биржами. С учетом того, что в целом именно кредитование является ведущим источником заемных средств для малых и предприятий США, реализуемые на сегодняшний день программы поддержки малого предпринимательства со стороны государства стоит разрабатывать более тщательно и улучшать.