

УДК 334.72

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И ЯПОНИЯ****В.Н. КОЗЛОВСКАЯ***(Белорусский государственный университет, Минск)*

Анализируется опыт поддержки малого и среднего предпринимательства в Европейском союзе и Японии, который охватывает разные аспекты предпринимательской деятельности. Рассмотренный зарубежный опыт позволит привнести новое в государственную политику поддержки малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь, что будет способствовать его ускоренному развитию и создаст необходимые условия для устойчивого экономического роста в стране.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, поддержка малого и среднего предпринимательства, Европейский союз, Япония.

Введение. Во многих странах на протяжении столетий предпринимательская деятельность развивалась самостоятельно без вмешательства государства, постепенно преодолевая трудности становления. Послевоенное устройство как Европы, так и Японии было отмечено высокой безработицей и разрушенной экономикой, нуждавшейся в скорейшем восстановлении, необходим был быстрый экономический рост. Помимо преобладавших крупных предприятий (например, во Франции их доля доходила до 70%), возникла новая прослойка малых и средних субъектов хозяйства, так называемый средний класс, требующая внимания со стороны правительства государств. Были созданы государственные институты поддержки, задача которых заключалась в защите интересов предпринимательского сообщества, а также снятии периодически возникавшей социальной напряженности.

Цель данного исследования – анализ опыта поддержки малого и среднего предпринимательства в странах Европейского Союза и Японии на предмет возможного применения в условиях развития экономики белорусского государства.

Основная часть. На данный момент малые и средние предприятия (МСП) составляют 99% всех предприятий ЕС, где занято две трети трудоспособного населения и обеспечивается создание 85% всех новых рабочих мест. Малые и средние предприятия являются важным двигателем устойчивого роста инноваций и занятости в Европе. Политика ЕС в области поддержки МСП имеет разносторонний характер и охватывает все наиболее важные аспекты предпринимательской деятельности.

Исполнительное агентство малого и среднего предпринимательства (EASME) было создано Европейской комиссией для управления несколькими программами. Центральной программой, управляемой EASME, является COSME (программа ЕС по повышению конкурентоспособности малых и средних предприятий). Программа стремится упростить малым и средним предприятиям доступ к финансированию на всех этапах их жизненного цикла – создание, расширение или передача бизнеса. Управление финансовыми инструментами осуществляет Европейский инвестиционный фонд (EIF) через соглашения с финансовыми посредниками (банками, лизинговыми компаниями, гарантийными обществами) в странах ЕС. Программа поддержки малого и среднего предпринимательства COSME, рассчитанная на период с 2014 по 2020 год, с общим бюджетом в 1,3 млрд евро сможет с помощью финансовых посредников мобилизовать до 25 млрд евро на финансирование МСП [1]. Благодаря этой программе упрощается доступ к кредитам и венчурному капиталу, что позволяет предпринимателям сосредоточиться на росте и расширении предпринимательской деятельности.

Финансирование осуществляется с помощью двух финансовых инструментов COSME Loan Guarantee Facility (LGF) и COSME Equity Facility for Growth (EFG). Первый предоставляет гарантии и контргарантии финансовым посредникам, мотивируя их к предоставлению МСП большего числа кредитов. Этот инструмент включает также секьюритизацию портфелей долгового финансирования (кредитные портфели). Благодаря LGF от 220 000 до 330 000 МСП получают кредиты под гарантии COSME на общую стоимость от 14 до 21 млрд евро [2]. Эти гарантии способствуют многим предпринимателям среднего и малого бизнеса получить финансирование, которое те не смогли бы получить из-за более высокого риска или отсутствия достаточного обеспечения своих проектов. Второй финансовый инструмент – Equity Facility for Growth (EFG) – предназначен для инвестиций в фонды рискованного капитала, которые предоставляют венчурный капитал (инвестиции в акционерный капитал) и мезонинное финансирование для расширения и роста, в частности и для тех МСП, которые работают на экспорт. Ожидается, что через EFG от 360 до 560 предприятий получат инвестиции в акционерный капитал с общим объемом инвести-

ций в размере от 2,6 до 4 млрд евро [3], что позволит повысить конкурентоспособность малых и средних предприятий.

Вторым направлением программы COSME является финансирование сети Enterprise Europe Network (EEN). Сеть предоставляет экспертные консультации малым и средним предприятиям, чтобы получить доступ к государственным фондам и грантам на научные исследования и разработки, инновациям, инвестициям на обучение. Сеть состоит более чем из 600 организаций-членов, в нее входят национальные торгово-промышленные палаты, общественные объединения и союзы поддержки предпринимательства, университеты и научно-исследовательские институты, региональные организации развития. Программа финансирует бизнес-портал «Ваш бизнес в Европе», который предоставляет практическую информацию о ведении предпринимательской деятельности в ЕС. Она также финансирует ряд справочных служб, которые предлагают консультации и поддержку МСП, сталкивающихся с трудностями в вопросах прав интеллектуальной собственности, стандартов или правил закупок в странах-членах ЕС.

Кроме того, программа COSME содействует созданию благоприятной для предпринимательства бизнес-среды, стремясь снизить административную и нормативную нагрузку на МСП путем сокращения ненужного административного и нормативного бремени, включая учет изменений в соответствующем законодательстве Европейского союза.

Не забывают в ЕС оказывать поддержку и микропредприятиям, составляющим 90% европейских предприятий, и социальному предпринимательству. Принятая Европейской Комиссией Программа занятости и социальных инноваций (EaSI) направлена на реализацию стратегии «Европа 2020» путем поддержки ЕС по вопросам обеспечения высокого уровня занятости, гарантируя адекватную социальную защиту, борьбу с социальной изоляцией и нищетой. Отсутствие доступа к финансированию является одним из основных препятствий, с которыми сталкиваются микропредприятия. Вследствие этого Европейская Комиссия поручила Европейскому инвестиционному фонду (EIF) в качестве доверенного лица управление двумя финансовыми инструментами. Первый – гарантии EaSI; второй – окно инвестиций в наращивание потенциала EaSI. Программа EaSI напрямую не финансирует предпринимателей, но позволяет выбранным поставщикам микрокредитов в ЕС увеличить кредитование путем выдачи гарантий, тем самым распределяя потенциальный риск потерь поставщиков. Кроме того, Европейская Комиссия оказывает поддержку в создании потенциала отдельных поставщиков микрокредитов. Микрозаймы до 25 000 евро выдаются микропредпринимателям, желающим создать или развить микропредприятие. Инвестиции до 500 000 евро – в социальные предприятия [4]. Таким образом, программа EaSI поддерживает самый уязвимый сегмент предпринимательства, способствует созданию рабочих мест, формирует устойчивый и инклюзивный экономический рост.

Исполнительное агентство малого и среднего предпринимательства (EASME) оказывает поддержку инновационным МСП и стартапам, используя различные финансовые инструменты поддержки в рамках программы ЕС по развитию научных исследований и инноваций «Горизонт 2020». Один из таких инструментов – Программа SME Instrument, реализуемая в рамках деятельности Пилота Европейского инновационного совета (входящего в программу «Горизонт 2020»). Программа SME Instrument предлагает поддержку финансирования и коучинга инновационным МСП с высоким уровнем риска и высоким потенциалом роста, способным за короткое время выйти с новым продуктом или услугой на внешние рынки. Инновационные проекты могут быть представлены в любой области технологий и отраслях производственной сферы. Программа включает три этапа, на каждом этапе происходит отсев участников. Первый – технико-экономическое обоснование. Этап длится около шести месяцев, в результате чего проект получает единовременную сумму (грант) в размере 50 000 евро. Второй этап занимает от 12 до 24 месяцев, где проект получает от 0,5 до 2,5 млн евро [5]. На данном этапе происходит переход от концепции к рынку. Третий этап – коммерциализация (сюда входит предоставление услуг по ускорению предпринимательской деятельности), который позволит найти деловых партнеров и инвесторов, установить деловые связи и воспользоваться возможностями обучения (во время и после получения гранта) и коучинг.

Еще одна схема поддержки финансирования инновационных малых и средних предприятий в рамках деятельности Пилота Европейского инновационного совета – «Быстрый путь к инновациям», запущенная 27 октября 2017 года как часть программы «Горизонт 2020». Программа направлена на развитие междисциплинарного и межсекторального сотрудничества, обеспечивает финансирование инновационного проекта от его начала до полного окончания и выхода на рынок, открывая финансовые возможности всем малым и средним субъектам инновационной деятельности, нацеленным на радикально новые, прорывные продукты, услуги или бизнес-процессы, открывающие новые рынки. Максимальный размер гранта на один проект составляет 3 млн евро, который дается на шесть месяцев, финансируя до 60% проекта. В программе могут участвовать консорциумы в составе от трех до пяти юридических лиц, созданные в трех разных государствах-членах ЕС или ассоциированных странах, участвующих в программе «Горизонт 2020».

Программа обеспечение займов InnovFin для малых и средних предприятий предоставляет гарантии и контргарантии, что облегчает доступ к кредитному финансированию инновационным МСП

в государствах-членах ЕС и ассоциированных странах, реализуется в рамках программы ЕС по исследованиям и инновациям «Горизонт 2020». Финансирование осуществляется через финансового посредника (местные банки) на поддержку рискованных инноваций с высокой отдачей. Благодаря программе финансовые посредники получают гарантии со стороны ЕИФ, что позволяет упростить доступ инновационным малым и средним предприятиям к кредитам банков для их развития и более быстрого роста. Сумма кредита может составлять от 25 тыс. до 7,5 млн евро сроком от 1 до 10 лет. В случае если финансовые посредники понесут убытки Европейский инвестиционный фонд возмещает часть (до 50% от суммы кредита) понесенных ими финансовых убытков. Программа охватывает 39 стран и до 31 марта 2018 года предоставила гарантий на сумму 8 078 млн евро, обеспечив инновационным 12 754 МСП получение кредитов под гарантию на сумму более чем 16 367 млн евро, что позволило создать 546 443 рабочих места [6].

На уровне государств-членов ЕС региональное финансирование МСП осуществляется благодаря Европейским структурным инвестиционным фондам (ЕСИФ), которые выступают как основные инструменты инвестиционной политики ЕС до 2020 года, совместно управляются Европейской комиссией и странами ЕС. Более половины финансирования направляется через пять Европейских структурных и инвестиционных фондов: Европейский фонд регионального развития (ЕФРР); Европейский социальный фонд (ЕСФ); Фонд сплочения (ФС); Европейский сельскохозяйственный фонд развития сельских регионов (ЕСФРСР); Европейский фонд морского и рыбного хозяйства. Эти пять Европейских структурных инвестиционных фондов дополняют друг друга, инвестируя в создание новых рабочих мест, окружающую среду и европейскую экономику. Сосредоточены ЕСИФ главным образом в пяти областях: исследования и инновации; цифровые технологии; поддержка низкоуглеродистой экономики; устойчивое управление природными ресурсами. Все эти фонды управляются странами ЕС с помощью соглашения о партнерстве. Каждая страна подготавливает соглашение о сотрудничестве с Европейской Комиссией, определяя, как будут использоваться средства в течение текущего периода финансирования.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и Европейский инвестиционный фонд (ЕИФ) являются двумя главными международными финансовыми институтами ЕС, вместе они формируют Группу ЕИБ, основанную в 2000 году, осуществляющую политику поддержки доступа МСП к финансированию в ЕС, что является приоритетом для Группы ЕИБ. Европейский инвестиционный банк занимается финансированием инвестиционных проектов МСП на этапе роста и зрелости.

Европейский инвестиционный фонд основан в 1994 году, его акционерами являются ЕИБ, Европейский союз в лице Европейской Комиссии, государственные и частные банки. Банк осуществляет планирование и развитие венчурного капитала, предоставляет гарантии и инструменты микрофинансирования, характерного для данного сегмента рынка. Средства предоставляются не на прямую, а через финансовых посредников (местные финансовые институты). Только в 2017 году Группа ЕИБ предоставила финансирование 285 800 малым и средним предприятиям, в которых занято 3,9 млн человек по всему миру на общую сумму 29,6 млрд евро. Чтобы мобилизовать финансовые и технические знания, стать катализатором инвестиций для достижения устойчивого и всеобъемлющего роста ЕИБ и ЕИФ работают вместе [7].

В 2015 году Европейская Комиссия инициировала Инвестиционный план для Европы (План Юнкера), направленный на привлечение европейских инвестиций для создания новых рабочих мест, призванный поддержать предпринимательство и содействовать устойчивому экономическому росту в Европе. Центральным элементом плана выступает Европейский фонд стратегических инвестиций (EFSI) – это инициированный совместный проект Европейской комиссии и Группы Европейского инвестиционного банка ЕИБ (Европейский инвестиционный банк и Европейский инвестиционный фонд), который называют одним из трех столпов Инвестиционного плана Европы. При поддержке EFSI Группа ЕИБ берет на себя финансирование экономически жизнеспособных проектов с более высоким уровнем риска, чем обычные банки. Фонд EFSI осуществляет инвестиции в инфраструктуру, образование, исследования и разработки, возобновляемые источники энергии и поддержку малого и среднего предпринимательства. Поддерживаемые EFSI проекты подчиняются обычным процедурам ЕИБ, проекты проходят стандартную проверку, а также оценку Инвестиционного комитета EFSI, в результате чего принимается решение, имеют ли они право на поддержку в соответствии с гарантиями ЕС. Такие проекты должны быть технически и экономически обоснованными, соответствовать требованиям Инвестиционного плана Европы. Общий объем инвестиций EFSI – 33,5 млрд евро, из которых 26 млрд евро – это средства из бюджета ЕС, 7,5 млрд евро – дополнительно выделенный собственный капитал ЕИБ, что позволит к 2020 году привлечь около 500 млрд евро частных инвестиций [8]. Главная цель – за счет гарантий ЕС, предоставляемых через EFSI, и льготных кредитов привлечь к финансированию как можно больше частных инвестиций, способствуя тем самым повышению конкурентоспособности и увеличению занятости. Финансовые ресурсы, выделяемые EFSI для поддержки малых и средних предприятий, также используются на увеличение финансирования существующих флагманских программ поддержки COSME и InnovFin для малых и средних предприятий. Ожидается, что почти 793 тысячи МСП получат финансовую поддержку от ЕИФ [9]. Таким образом, политика Европейского союза в отношении поддержки доступа к финансированию ма-

лых и средних предприятий все больше отходит от предоставления грантов, а через EFSI стремится стимулировать привлечение частных инвесторов в проекты.

План Юнкера предлагает поддержку инвестиционной среды через Портал инвестиционных проектов ЕС, где начинающие МСП могут зарегистрировать свой проект, найти для себя инвесторов. Кроме того, Европейские инвестиционные консультационные центры (региональные институты, продвигающие Европейскую региональную политику) оказывают поддержку начинающим предпринимателям на местах в каждом из 28 государств-членов, консультируют, дают оценку и оказывают помощь в разработке бизнес-плана.

Вызывает интерес опыт поддержки МСП в Японии. По состоянию на 2014 год в Японии насчитывалось около 3,81 млн предприятий малого и среднего бизнеса, на долю которых приходилось 99,7% всех предприятий в стране. В данном секторе экономики занято около 33,61 млн человек, что составляет около 70% всех рабочих мест в Японии [10 р. 29]. В стране развита институциональная система поддержки, которая содействует созданию и развитию МСП. Существуют различные её инструменты, которые отвечают потребностям разработчиков на каждом этапе проекта.

Агентство малого и среднего предпринимательства (SMEA) – государственный институт, подчиняющийся непосредственно Министерству экономики, торговли и промышленности (МЕТІ), занимающийся планированием, формулированием и координацией политики в области поддержки МСП. В функциональные обязанности SMEA входит: разработка и реализация программ развития малого и среднего предпринимательства; сбор информации, анализ и предоставление общей информации, касающейся развития и совершенствования управления МСП; международное сотрудничество по вопросам, находящимся под юрисдикцией Агентства; предоставление финансирования субъектам МСП; координация налоговой системы в отношении МСП; обеспечение справедливости в торговле, развитии малых и средних розничных сетей, поставщиков услуг и оптовиков; совершенствование управления бизнесом, а следовательно, улучшение возможностей для эффективной деятельности предприятий частного сектора малого и среднего звена.

При Министерстве экономики, торговли и промышленности создан и функционирует координационный совет по стратегии развития МСП (должен состоять не более чем из 30 членов). Совет вносит предложения по политике в отношении МСП, предлагает поправки в законодательстве; в его состав вошли представители ключевых министерств, префектур, общественных организаций, бизнес-структур и финансовых институтов, а также представители торгово-промышленных палат и союзов. Ежегодно на основе мер, принятых правительством в отношении МСП, и с учетом тенденций, происходящих в сфере функционирования МСП, Агентство малого и среднего предпринимательства готовит «Белую книгу МСП».

Действует созданный SMEA информационный портал «Migasapo», где пользователи могут получить информацию о мерах государственной поддержки, оказываемой правительством и государственными институтами Японии, узнать о субсидиях и налоговой политике, получить консультацию от более опытных экспертов относительно управления бизнесом.

На региональном уровне политика SMEA проводится посредством восьми региональных бюро МЕТІ. Совместно с префектурами они осуществляют региональную политику в области МСП, в каждой из 47 префектур созданы и функционируют государственные центры поддержки МСП. Помимо этого существуют частные организации поддержки, региональные бюро МЕТІ проводят аккредитацию организаций поддержки, которые получают сертификат на ведение консультационных услуг в таких областях, как инновационный менеджмент, помощь в написании бизнес-плана, бухгалтерского и налогового учета и т.д. В частности, к организациям поддержки относятся: торгово-промышленные палаты (по всей стране 515 с общим количеством членов 1, 250 млн человек, количество ежегодных консультационных услуг превышает 1,7 млн) [11]; торгово-промышленные союзы (по всей стране около 2000); финансовые институты, налоговые инспекторы и юристы, оказывающие индивидуальные консультационные услуги (на 21 декабря 2018 года по всей стране зарегистрировано 32,268 тыс. организаций поддержки) [12].

Важная роль в Японии отводится поддержке и совершенствованию инфраструктуры МСП, за развитие которой отвечает независимое административное агентство «Организация поддержки малого и среднего предпринимательства и инновационного развития регионов Японии (SMRJ)». Негосударственный национальный институт оказывает всестороннюю помощь, предназначенную для удовлетворения индивидуальных потребностей МСП и осуществляемую путем сотрудничества с муниципалитетами, государственными учреждениями, финансовыми и научно-исследовательскими институтами, другими организациями поддержки в стране и за ее пределами; имеет одно центральное управление (штаб-квартиру) и девять региональных отделений; активно на взаимовыгодной основе сотрудничает с региональными центрами поддержки МСП, торгово-промышленными палатами и ассоциациями по всей стране. Агентство реализует политику в области МСП, предоставляя различные услуги в соответствии со стадией роста предприятия и задачами управления, повышая производительность и эффективность управления, помогая в расширении канала продаж.

Для начинающих инновационных предпринимателей по всей стране создана сеть из 32 инкубационных центров, где предоставляется помощь со стороны экспертов, так называемых «инкубационных

менеджеров», которые консультируют в таких вопросах, как управление, технологии, развитие каналов продаж и финансирование. Существует система вознаграждения инновационного предпринимательства, ежегодно вручаются награды лучшим инновационным проектам и предприятиям, которые способствуют решению социальных вопросов «Japan Venture Awards». С 2000 года 279 владельцев венчурных предприятий получили награды [13].

Помимо инкубационных центров, для тех, кто хочет заняться предпринимательской деятельностью, существуют специализированные центры TIP*S и BusiNest. В центре развития предпринимательства TIP*S через семинары и участие в различных мероприятиях обучают и консультируют желающих начать и развивать свою предпринимательскую деятельность, все мероприятия бесплатны, однако требуют предварительной регистрации. В Центре поддержки для начинающих предпринимателей BusiNest последние могут получить консультации со стороны экспертов-резидентов, воспользоваться лабораторией для проведения научных опытов, услугами бэк-офиса и коворкингом.

Кроме того, Организация поддержки малого и среднего предпринимательства и инновационного развития регионов Японии осуществляет руководство двух онлайн-платформ J-GoodTech и Rin crossing.

Поддержать устойчивый рост высокотехнологичных японских МСП помогает организованная онлайн-платформа «J-GoodTech», на которой зарегистрировано 12 000 японских малых и средних предприятий и 7500 предприятий из других стран по всему миру в области производства, логистики и сферы услуг. Онлайн-платформа предоставляет возможность опубликовать информацию о предприятии, осуществить поиск торговых партнеров, наладить деловое сотрудничество с целью развития совместных проектов через прямую связь, воспользоваться поддержкой координаторов (экспертов), оказывающих содействие в обеспечении бесперебойной связи и обмена информацией, поиске продуктов, технологий и услуг, предлагаемых предприятиями-членами. Все малые и средние предприятия проходят строгий отбор и должны быть одобрены SMRJ. Иностранцы также проходят строгий отбор и утверждаются организациями поддержки в своих странах, что дает возможность вести переговоры только с авторитетными и надежными субъектами малого и среднего бизнеса [14].

В Японии существует очень много традиционных производств с долгой историей, в основном это семейные предприятия, передающие из поколения в поколение старинные технологии и методы производства, использующие традиционные для каждой префектуры местные ресурсы и производящие продукты, олицетворяющие культурные традиции Японии. Чтобы поддержать и осуществлять помощь таким производителям, существует онлайн-платформа «Rin crossing», на которой японские производители размещают сведения о своей продукции бесплатно. В настоящее время зарегистрировано 278 производителей. Онлайн-платформа предоставляет различные бесплатные программы поддержки, семинары по таким вопросам, как маркетинг и производство. Производителям помогают принять участие в иностранных выставках и ярмарках, оказывают содействие в продвижении традиционной японской продукции через магазины и на сайтах ЕС [15]. Таким образом, онлайн-платформа «Rin crossing» служит мостом между производителями и покупателями, поддерживает развитие каналов продаж по всей Японии и на иностранных рынках.

Многие японские предприятия все чаще сталкиваются с проблемой отсутствия преемника. Исследование, проведенное японскими учеными, показало, что в 2006 году 290 000 предприятий ежегодно закрывались, из них 70 000 по причине отсутствия возможности передать преемнику свое дело, что приводит к потере рабочих мест, разрыву сложившихся производственных связей. Так, проблема предпринимательской деятельности в собственности от родственника к родственнику сократилась в последние годы с 90% до 60% от общего числа [16]. Чтобы остановить эту тенденцию в 2011 году во всех 47 префектурах были созданы центры поддержки преемственности бизнеса, которые предоставляют экспертов, необходимых для подготовки различных документов, подбирают подходящую кандидатуру для осуществления покупки, а также дают советы, как приступить к продаже и передаче субъекта предпринимательской деятельности, помогают заключить договор. Около 70% прав собственности на субъект предпринимательской деятельности передается через эти организации.

Через сеть региональных отделений по всей стране организация SMRJ координирует деятельность центров поддержки преемственности бизнеса, консультируя специалистов. Кроме того, проводит переподготовку и повышение квалификации через девять университетов МСП по всей Японии. Университеты предоставляют различные учебные программы для специалистов SMRJ и частных организаций поддержки, руководящих менеджеров и будущих руководителей (преемников). Невысокая стоимость обучения и система субсидий позволяют ежегодно около 20 000 человек проходить обучение, начиная с 1962 года более 630 000 учащихся окончили данные университеты [17].

С июня 2007 года в SMRJ задействована «Штаб-квартира поддержки ревитализации малого и среднего предпринимательства» как организация, координирующая деятельность «Советов по поддержке ревитализации малых и средних предприятий», действующих с 2003 года в 47 префектурах по всей стране.

В соответствии с Законом «О повышении конкурентоспособности промышленности» в каждой префектуре были созданы независимые «Советы по поддержке ревитализации малого и среднего предпринимательства» для активизации деятельности, перепрофилирования и раскрытия новых возможностей МСП. Помощь предоставляется в два этапа: 1) проводится анализ производственно-экономической деятельности предприятия, определяются причины проблем на предприятии; 2) разрабатывается план реабилитации (восстановления), в последующем осуществляется дальнейшая координация и курирование, предоставляются любые необходимые консультации.

Таким образом, «Штаб-квартира поддержки ревитализации малого и среднего предпринимательства» оказывает различное содействие в повышении потенциала местных советов, предоставляя своих экспертов для консультации и обучения, осуществляет сбор информации, сотрудничает с местными организациями поддержки и органами власти, профессиональными экспертами и финансовыми институтами.

Одним из направлений SMRJ выступает активизация центральной городской территории. Поддержка оказывается «Советам по оживлению центральной городской территории», постоянно проводятся семинары, консультации, предоставляется необходимая информация. Идет активное сотрудничество с местными органами власти, предоставляются кредиты муниципалитетам на реализацию проектов по оживлению городских районов. В условиях снижения рождаемости, старения общества поддержка активизации центральной городской территории – актуальная проблема, особенно для малых городов, где постоянно идет отток молодых людей, уезжающих в крупные города. Больше всего страдают малые семейные производства, разрываются торговые и промышленные связи, страдает региональная мелкая и средняя торговля, сфера услуг. Политика оживления городских районов как центров предпринимательства способствует региональному развитию, улучшению жизнедеятельности и развитию национальной экономики.

Особое место в SMRJ уделяется финансированию. Совместно с префектурами, организациями поддержки МСП и региональными финансовыми институтами по всей Японии созданы инвестиционные фонды поддержки предпринимательской деятельности. Существует три типа инвестиционных фондов:

- «Фонд поддержки предпринимательства» – поддерживает малые предприятия на ранних этапах создания и роста, которые созданы и функционируют менее 5 лет;
- «Фонд поддержки роста МСП» – направлен на развитие новых направлений предпринимательской деятельности, способных к быстрому росту;
- «Фонд оживления МСП» – инвестирует в малые и средние предприятия, осуществляющие реструктуризацию своей деятельности, и как возможность, приобретение предприятия в отсутствие премника.

Таким образом, на разных этапах жизненного цикла предприятия предприниматели могут найти для себя возможность финансирования. Инвестируются стартапы, создающие новый продукт или услугу, малые и средние предприятия, внедряющие новые технологии в производство, предприятия, использующие местные региональные ресурсы, и производители сельскохозяйственной продукции.

Ежегодно SMRJ организует крупномасштабные выставки, ориентированные на малые и средние предприятия, а также венчурные предприятия, способствующие расширению внутренних и внешних каналов продаж. Кроме того, помогает желающим участвовать в зарубежных выставках, поддерживает в период проведения выставки и принимает участие в последующих переговорах с деловыми партнерами. Оказывает помощь в проведении в Японии специализированных международных выставок:

- «FOODEX JAPAN» – крупнейшая международная выставка в Азии, на которой экспонируются продовольственные товары со всего мира, ежегодно за четыре дня ее посещает около 85 тыс. человек [18];
- «Tokyo International Gift Show» – крупнейшая международная выставка подарков, предметов декора и аксессуаров;
- «Выставка создания новых ценностей» – круглогодичная выставка, предназначенная для того, чтобы привлечь новых клиентов и наладить взаимовыгодное сотрудничество в области промышленного производства, зеленых технологий, здравоохранении и социальной помощи (ухода за больными). Кроме того, проводится аналогичная веб-выставка, действующая в течение всего года «Создание новых ценностей NAVI», в настоящий момент в ней зарегистрировано 1 863 участника [19].

По мере развития глобализации экономики и усиления международной конкуренции растет интерес к экспортной экспансии. Проблемы, с которыми сталкиваются МСП, становятся все более сложными и специализированными. В 2012 году при поддержке SMRJ был запущен проект по развитию конкурентоспособности МСП на международном рынке. На данный момент более 700 малых и средних предприятий прошли отборочный конкурс и получили поддержку в формировании стратегии проникновения на международные рынки [20, р. 2]. Малые и средние субъекты бизнеса поддерживаются с помощью сети экспертов как внутри Японии, так и за рубежом, которые помогают определить возможность и целесообразность осуществлять предпринимательскую деятельность на иностранном рынке, оказывают помощь в технико-экономическом обосновании, маркетинговых исследованиях, построении логистической системы, создании сайта на иностранном языке. В вопросах законодательного регулирования большую часть расходов

берет на себя SMRJ. Посредством веб-сайтов поддержки SWBS и «J-Net 21» предприниматели могут получить актуальную информацию о мероприятиях и семинарах, мерах поддержки со стороны правительства в интересующих областях, консультироваться с экспертами и более опытными менеджерами и налаживать контакты с другими предприятиями. Кроме того, в региональных отделениях SMRJ по всей Японии функционируют «Советы по поддержке интернационализации», предоставляющие МСП бесплатные семинары по развитию бизнеса за рубежом, консультации экспертов, оказывается помощь в деловых переговорах с зарубежными партнерами.

Таким образом, SMRJ предоставляет широкий спектр услуг для поддержки МСП, стремящихся к расширению бизнеса за рубежом, начиная с раннего этапа планирования до последующего запуска производства.

Итак, SMRJ является связующим звеном между государственными органами, ТПП, ассоциациями поддержки предпринимателей и государственными региональными центрами поддержки МСП, координируя деятельность названных институтов. Также агентство проводит подготовку и повышение квалификации специалистов для центров поддержки преемственности бизнеса, способствует активизации онлайн-коммерции, участвует в проведении выставок, тем самым расширяя внутренние и зарубежные каналы продаж, предоставляет стартапам инкубаторы и свободные площади.

В Японии создана система государственных финансовых институтов, предоставляющих долгосрочные финансовые средства по низким процентным ставкам для того, чтобы обеспечить доступность финансовых средств для развития малых и средних субъектов предпринимательства, которые не имеют кредитоспособности (кредитной истории), а также не в состоянии взять обычный кредит из-за жестких требований к залогом. Наиболее представительны в данной системе несколько крупных финансовых организаций, филиалы которых размещены по всей территории японского государства.

Японская финансовая корпорация (JFC) – государственный финансовый институт, предоставляющий широкий спектр подобных услуг, имеет один головной офис и 152 филиала по всей стране. Финансовая корпорация играет жизненно важную роль в политике финансирования и страхования МСП в Японии.

Корпорация гарантирования кредитов (CGCs) (51 независимое отделение в регионах страны) является государственным институтом, который поддерживает малые, средние и микропредприятия, выступает в качестве гаранта для частных финансовых институтов. В случае если гарантийный долг не погашен, Корпорация по кредитным гарантиям погашает его. Японская Финансовая корпорация в виде суброгационного платежа (около 80 – 100% гарантийного долга) возмещает CGC. Система кредитных гарантий помогает направить средства из частных финансовых институтов и обеспечить МСП доступ к финансированию. Однако Корпорации по кредитным гарантиям все равно должны попытаться вернуть деньги от МСП, и после возврата всей или части задолженности выплатить JFC. Данный механизм представляет собой систему кредитного страхования в Японии.

По состоянию на конец марта 2018 года доля непогашенных кредитов МСП, гарантированных CGC (непогашенные гарантийные обязательства), составила 22 трлн иен, что охватывает 8% всех кредитов МСП. Кроме того, 1,26 млн МСП, или примерно 33% всех МСП в Японии, привлекали средства с помощью поддержки системы кредитных гарантий [21, р. 51]. Обеспечивая страхование таких гарантий система кредитного страхования способствует стабильности функционирования и роста МСП за счет содействия планомерному поступлению денежных средств.

Банк Шоко Чукин (Shoko Chukin Bank) был основан в 1936 году, является полугосударственным финансовым институтом, доля государства в котором составляет 46%, акционерами банка также выступают кооперативы МСП и их члены. Организация осуществляет деятельность, необходимую для содействия финансированию кооперативов МСП и организаций, состоящих главным образом из малых и средних кооперативов и их членов. Она предоставляет различные виды кредитов, от капиталовложений до краткосрочных оборотных средств, частное размещение облигаций, синдицированный кредит, кредитование под залог активов (ABL) и ликвидацию дебиторской задолженности. Банк Шоко Чукин имеет один головной офис, 100 филиалов по всей стране, три зарубежных представительства, что позволяет предоставлять кредиты местным дочерним компаниям за рубежом (всего 104 месторасположения) [22, р. 1].

К негосударственным финансовым институтам в Японии относятся кредитные кооперативы, выдающие кредиты своим учредителям, кооперативам МСП и их членам. Кооперативные финансовые институты Шинкин банки (Shinkin banks) как одна из разновидностей кредитных кооперативов по всей стране включают в себя 261 региональный банк и около 7300 отделений, которые специализируются на операциях с малыми и средними предприятиями. Возглавляет их Центральный банк Шинкин. Их отличие от кредитных кооперативов заключается в том, что Шинкин банки ограничивают свое кредитование членами, однако их функции такие же, как и у коммерческих банков. Они имеют дела с физическими лицами, которые не являются членами, принимают депозиты, предоставляют обменные услуги, принимают платежи, в том числе за коммунальные услуги, и участвуют во внебиржевых продажах государственных облигаций, целевых инвестиционных фондах и страховании. Кроме того, Шинкин банки предлагают ши-

рокий спектр услуг клиентам в таких областях, как поддержка преемственности предпринимательской деятельности, поддержка стартапов и активизация предпринимательской деятельности в регионе [23].

Местные банки (domestic banks) являются наиболее популярными институтами финансирования частного бизнеса в Японии. К ним относятся: городские банки, региональные банки, региональные банки второго уровня, трастовые банки и т.д. Так, на конец декабря 2017 года доля в финансировании МСП в Японии составила: Японской финансовой корпорации – 4,2%; банка Шоко Чукин – 3,1%; кредитные кооперативы – 3,8%; Шинкин банки – 15,7%; местные банки – 73,2% [22, p. 18].

Заключение. Таким образом, политика ЕС в области поддержки малого и среднего бизнеса, реализуемая через программу «Горизонт 2020» очень разнообразна и позволяет инновационным МСП выбрать подходящий для них инструмент финансирования. В программе участвуют ряд организаций различной экономической направленности, которые обеспечивают кредитование, консультирование и продвижение продукции малых и средних предпринимателей как внутри страны, так и за рубежом. Достаточное внимание уделяется привлечению частных инвесторов, а также консультированию и обучению бизнесменов с целью эффективного развития и продвижения их предприятия на внутреннем и внешнем рынках, как на стадии зарождения, так и в процессе расширения или слияния.

Представляет интерес система поддержки МСП в Японии, которая позволяет получить доступ к долгосрочному и краткосрочному финансированию на достаточно выгодных условиях, занимается поддержкой микропредприятий традиционного семейного типа, организует курсы повышения квалификации и обучающие курсы для предпринимателей, а также различные выставки продукции, способствуя налаживанию контактов в данном экономическом секторе.

Опыт поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС и Японии демонстрирует пути решения многих проблемных вопросов в сфере частного предпринимательства, дает возможность применения аналогичных систем финансовой и организационной помощи предприятиям, а также способствует созданию эффективной политики государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. COSME financial instruments [Electronic resource] // European Commission. – Mode of access: http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en. – Date of access: 17.08.2018.
2. COSME – Loan Guarantee Facility (LGF) [Electronic resource] // European Investment Fund – Mode of access: https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/single_eu_debt_instrument/cosme-loan-facility-growth/index.htm. – Date of access: 11.09.2018.
3. COSME – Equity Facility for Growth (EFG) [Electronic resource] // European Investment Fund. – Mode of access: https://www.eif.org/what_we_do/equity/single_eu_equity_instrument/cosme_efg/index.htm. – Date of access: 11.09.2018.
4. Microfinance and Social Entrepreneurship axis of EaSI [Electronic resource] // European Commission. – Mode of access: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&langId=en>. – Date of access: 20.10.2018.
5. COSME financial instruments [Electronic resource] // European Commission – Mode of access: http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en. – Date of access: 01.10.2018.
6. InnovFin SME Guarantee Facility [Electronic resource] // European Investment Fund. – Mode of access: https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/single_eu_debt_instrument/innovfin-guarantee-facility/index.htm. – Date of access: 03.10.2018.
7. SMEs and mid-caps [Electronic resource] // European Investment Bank. – Mode of access: <https://www.eib.org/en/projects/priorities/sme/index.htm>. – Date of access: 13.10.2018.
8. What is the European Fund for Strategic Investments (EFSI)? [Electronic resource] // European Investment Bank – Mode of access: <http://www.eib.org/en/efsi/what-is-efsi/index.htm>. – Date of access: 14.10.2018.
9. How does EIF contribute to EFSI [Electronic resource] // European Investment Fund. – Mode of access: http://www.eif.org/what_we_do/efsi/how_does{EIF_contribute/index.htm. – Date of access: 14.10.2018.
10. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan [Electronic resource] // National Association of Small and Medium Enterprise Promotion Organizations. – Mode of access: https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/PDF/2018hakusho_eng.pdf. – Date of access: 20.11.2018.
11. The Japan Chamber of Commerce and Industry [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.jcci.or.jp/about/jcci/index.html>. – Date of access: 08.02.19.
12. The Small and Medium Enterprise Agency [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/kan.htm>. – Date of access: 07.02.2019.
13. Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN [Electronic resource]. – Mode of access: <http://j-venture.smrj.go.jp/outline/index.html>. – Date of access: 09.12.2018.

14. Copyright Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN [Electronic resource]. – Mode of access: <https://jgoodtech.jp/pub/en/>. – Date of access: 15.12.2018.
15. Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN [Electronic resource]. – Mode of access: <https://rincrossing.smrj.go.jp/en/>. – Date of access: 17.12.2018.
16. Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.smrj.go.jp/sme/succession/succession/index.html>. – Date of access: 18.12.2018.
17. Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.smrj.go.jp/institute/index.html>. – Date of access: – 18.12.2018.
18. Japan management association [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.jma.or.jp/FOODEX/en/>. – Date of access: – 04.01.2019.
19. Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN [Electronic resource]. – Mode of access: <https://shinkachi-portal.smrj.go.jp/en/>. – Date of access: 05.01.2019.
20. 海外をめざす中小企業、スタートアップのみなさまへ [Electronic resource] // Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN – Mode of access: http://www.smrj.go.jp/doc/sme/fs_yushutsu_01.pdf. – Date of access: 06.01.2019.
21. Overview of Operations [Electronic resource] // Japan Finance Corporation. – Mode of access: https://www.jfc.go.jp/n/english/pdf/jfc2018e_3.pdf. – Date of access: 17.01.2019.
22. Shoko Chukin Bank: annual report 2018 [Electronic resource] // Shoko Chukin Bank – Mode of access: https://www.shokochukin.co.jp/english/report/2018/pdf/ar18_all.pdf. – Date of access: 25.01.2019.
23. Annual Report Shinkin Central Bank 2018 [Electronic resource] // Shinkin Central Bank. – Mode of access: http://www.shinkin-central-bank.jp/e/financial/pdf/all_2018.pdf. – Date of access: 31.01.2019.

Послупила 14.10.2019

FOREIGN EXPERIENCE IN SUPPORTING SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: EUROPEAN UNION AND JAPAN

V. KOZLOVSKAYA

The article analyzes the experience of supporting small and medium-sized businesses in the European Union and Japan, which covers various aspects of business activity. The reviewed foreign experience will allow us to bring new things to the state policy of supporting small and medium-sized businesses in the Republic of Belarus, which will contribute to its accelerated development and create the necessary conditions for sustainable economic growth in the country.

Keywords: *Small and medium-sized businesses, support for small and medium-sized businesses, the European Union, Japan.*