

ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ У СТИМУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах світової глобалізації ознакою ефективної сучасної ринкової системи є одночасне існування і взаємодія багатьох великих, середніх та малих підприємств у співвідношенні, яке забезпечує вільну конкуренцію між ними і на її основі стійке і динамічне загальне соціально-економічне зростання. Саме мале підприємництво створює таке середовище й дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива, бо воно впливає на насиченість ринків товарами необхідної якості, створює додаткові робочі місця, що особливо важливо в сучасних складних умовах господарювання.

Важлива умова високої конкурентоспроможності сучасних промислово розвинених країн полягає у бурхливому розвитку малого бізнесу, зокрема у Німеччині, Італії, Франції, Великій Британії та інших державах, частка малих підприємств у ВВП яких становить більше 60%. Натомість в Україні, зважаючи на теперішній стан економічного розвитку мале підприємництво забезпечує менше 10% ВВП, що негативно впливає на стан економічного розвитку держави та потребує впровадження більш активного державного стимулювання [1; 2].

Так, мале підприємництво у Німеччині має давню традицію, ще у 1870 році там були проведені дослідження, які показали, що малий і середній бізнес є одним з головних факторів стабільності народного господарства. У Німеччині існує думка, що вільна політика конкуренції є найкращою економічною свободою. Досвід роботи великих підприємств показав, що з одного боку вони є великим економічним потенціалом країни, з іншого боку можуть справити негативний політичний вплив, перерости у форми олігополії і монополії. Економічна логіка Німеччини полягала в тому, що велика кількість малих підприємств зможуть вибудувати правильну політику, а саме - політику ціноутворення. Підприємства малого та середнього бізнесу більш гнучкі, ніж великі промислові гіганти. Великі підприємства не можуть в короткі терміни зупинити діюче виробництво і почати нове. Цим вони істотно відрізняються від малого бізнесу, який може оперативнo реагувати на потреби економіки і суспільства.

Мале підприємництво Німеччини представлено трьома основними формами: мікропідприємства, мале підприємство і середнє підприємство. Існує безліч критеріїв для класифікації малого бізнесу, проте частіше під малим бізнесом розуміють компанії, чий щорічний товарообіг не перевищує 250 тисяч євро, а прибуток становить менше 25 тисяч євро на рік. Німеччина привертає увагу багатьох підприємців з усього світу, тим що там немає особливих перешкод для іноземного капіталу. Але є умова: обов'язок компанії реєструвати в місцевих банках всі операції з переказу коштів в інші країни і з інших країн. Для реєстрації малого бізнесу в Німеччині діє спрощена система, необхідно лише стати на облік в місцевому торговому представництві. Відкрити власну компанію в цій країні може будь-хто, що володіє достатнім капіталом і / або навичками, незалежно від місця свого проживання.

У Німеччині підприємці поділяються на дві групи: власне бізнесмени (Kaufleute) і представники «вільних професій» (Freiberufler). Бути «Freiberufler» дуже вигідно для тих, хто не хоче, або не в змозі відкрити власну велику компанію. Freiberufler має багато спільного з фрілансером, проте між цими двома формами підприємництва є певні відмінності. Так, Freiberufler зобов'язаний мати спеціальну освіту в тій сфері, в якій він працює. Він може працювати на чужу компанію або на себе, але не має права нарівні зі своєю основною діяльністю продавати продукти не власної праці, інакше його бізнес вже розцінюється як приватне підприємництво і обкладається додатковим податком. Безумовно, індивідуальному підприємцю вигідніше працювати як Freiberufler, яких у Німеччині налічується більше одного мільйона. У сукупності вони створюють для країни три мільйони робочих місць, так як

представники «вільних професій» мають право наймати працівників собі в допомогу. Підприємець повинен зареєструватися як *Freiberufler* в податковій службі і, в деяких випадках, в професійній асоціації, відповідній сфері його діяльності. Така людина з юридичної точки зору є бізнесменом: він працює сам на себе і заробляє гроші (формально схоже на індивідуального підприємця). З іншого боку, рід його діяльності, згідно з німецьким законодавством, не потрапляє під визначення «підприємництво». Якщо звичайні бізнесмени в Німеччині платять прибутковий податок, податок на додаткову вартість і податок на ведення підприємницької діяльності, то представники «*Freiberufler*» звільнюються від сплати останнього.

В умовах економічної кризи Німеччина традиційно робить ставку на активізацію стимулювання малого та середнього бізнесу шляхом фінансової підтримки. Існує велика кількість програм підтримки, спрямованих на малий бізнес, які у співпраці з приватними банками реалізує державний банк, що займається стимулюванням бізнесу. Приватні банки в свою чергу проводять кредитування, що становить одну з основ індивідуального пакету фінансування підприємств.

Активно зросла кількість державних мікрокредитів малим і середнім компаніям, що мають спрощену систему, на відмінну від отримання аналогічних сум у приватному банку. Дані німецького дослідницького інституту показали, що звичайний банк подібні кредити дає під ставку до 20% річних, а земельний банк, що працює за програмою підтримки малого і середнього бізнесу дає під ставку 4 - 6%. За цих обставин, не дивним є те, що кількість таких кредитів, особливо в умовах економічної кризи, зросла. Але мікрокредити не єдина фінансова підтримка малого та середнього бізнесу, що надається державними та навколо державними банками. Однією з найбільш значущою програмою за обсягом коштів є програмам видачі гарантій під узяті бізнесом кредити. В рамках діючих в Німеччині норм державні земельні банки можуть надавати підтримку приватним компаніям, виступаючи гарантами по взятих ними кредитами.

Таким чином, банки забезпечують фірмам можливість отримання кредитів під проекти, що потребують великого обсягу капіталу і несуть певний ризик. За німецькими законами, державний банк може виступати гарантом по такому кредиту, якщо бере на себе не більше 80% його покриття, а за рештою 20% гарантом виступає приватний банк. Цим досягається певна ступінь безпеки при одночасній підтримці бізнесу. Щорічно в Німеччині від 6 до 7 тис. Компаній вдаються до гарантій державних банків, а обсяг кожної конкретної гарантії становить від 25 тис. до 1,5 млн. євро. Особливу увагу приділяють компаніям працюючим в сфері високих технологій, підвищенню енергоефективності.

При виборі потрібної програми державної підтримки підприємець може звернутися до спеціального консультативного центру. Також підприємці окрім фінансової підтримки можуть розраховувати на інші види допомоги. Наприклад, велика кількість федеральних земель компенсує частину витрат, понесених власником нового бізнесу на відвідування бізнес-семінарів, участі у виставках, друку та поширенні рекламної продукції, просуванні продукції за кордоном.

1. Орлова В. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу / В. Орлова // Вісник економічної науки України. – 2012. - № 2. - С.113-117.

2. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / І.А. Ломачинська // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2012. – Вип. 3-4. – Том 17. – С. 37-43.