

## Источники финансирования для малого бизнеса в Беларуси\*

Одним из самых трудных барьеров на пути развития малого бизнеса во всем мире является нехватка капитала. Опросы предпринимателей малого и среднего бизнеса, проведенные в разных странах, подтверждают это. Например, в Польше предприниматели назвали вторым по значимости барьером (после ограниченности спроса<sup>1</sup>) именно недостаток финансовых средств. Опрос предпринимателей малого и среднего бизнеса на Украине, проведенный в 1999 г., показал, что они считают нехватку финансовых средств второй по значимости проблемой, сдерживающей развитие малого бизнеса (так считают 12,8% опрошенных). На первом месте – налоговая система (45,4% опрошенных<sup>2</sup>). В Эстонии 28% опрошенных бизнесменов проблему недостатка финансов поставили на первое место, а на второе – проблемы сбыта (22% опрошенных<sup>3</sup>).

Нехватка финансовых ресурсов в различных по уровню развития экономиках связана с общими для всех стран трудностями, возникающими при создании нового бизнеса.

Предприниматель или группа предпринимателей, начиная бизнес, чаще всего инвестируют в его создание собственные средства, однако подтвердится правильность инвестиционных решений лишь спустя какое-то время. Возникает определенная напряженность в финансовом положении предприятия. Эта напряженность может усугубляться просчетами в организации бизнеса, исправление которых требует дополнительных инвестиций. Однако если решения оказались верными, то скорее всего потребуется дополнительное финансирование, так как успех обычно связан с расширением бизнеса.

Поскольку собственные средства новых предприятий весьма ограничены, единственный способ получить необходимые финансовые ресурсы – взять кредит. Однако малые предприятия, особенно недавно возникшие, испытывают значительные трудности при получении кредита. Во-первых, малые и средние предприятия не обладают сколько-нибудь значимым капиталом и соответственно имуществом, которое послужило бы достаточным за-

\* Статья подготовлена 01.07.2000, и все данные приводятся на соответствующий период.

логом для кредитора. Во-вторых, эти предприятия часто имеют короткую историю, имеют мало финансово значимых партнеров по бизнесу и поэтому им сложно найти гарантов или поручителей по кредитам. Риски в малом бизнесе оцениваются как более высокие по сравнению с крупными предприятиями, что вызывает повышенную осторожность финансовых институтов, участвующих в финансировании этого бизнеса. Ситуация усугубляется еще и тем, что банкам невыгодно работать с мелкими заемщиками.

Таким образом, проблема недостатка финансовых ресурсов у малого и среднего бизнеса характерна для всех стран, однако содержание этой проблемы весьма различается по странам, и эти различия зависят в первую очередь от уровня развития рыночных институтов. Одними из основных признаков развитых рыночных институтов являются низкий уровень транзакционных издержек и соответственно низкая ставка процента<sup>4</sup>. В этом случае основными ограничениями доступа малого и среднего бизнеса к финансовым ресурсам становится профессионализм предпринимателей, т.е. их способность построить эффективную стратегию и осуществлять грамотное управление бизнесом, а также стоимость издержек кредитора на предоставление ссуды. При неразвитых рыночных институтах стоимость денег в экономике высока и влияние теневого сектора (в том числе и теневого кредитования) в экономике значительно. Расширение доступа малого и среднего бизнеса к финансовым ресурсам достигается, в первую очередь, за счет проведения институциональных реформ, которые должны привести к снижению транзакционных издержек и установлению низкого банковского процента.

## **1. НЕДОСТАТОК ФИНАНСОВ КАК БАРЬЕР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ**

Различные опросы представителей малого и среднего бизнеса, проведенные в Беларуси, показывают, что недостаток финансовых средств и затрудненный доступ к заемным средствам являются для участников опросов одним из основных барьеров. Так, по результатам опроса, проведенного в рамках проекта ПРООН по поддержке предпринимательства в Республике Беларусь, 38% начинающих предпринимателей и 47% “зрелых” назвали основным барьером развития бизнеса недостаток собственных оборотных средств и сложный порядок получения кредитов<sup>5</sup>. Результаты опроса, проведенного в рамках исследовательского проекта “Выявление потребностей малых предприятий Украины, Беларуси и Молдовы для разработки программ поддержки на национальном и региональном уровнях”, показали, что 78% опрошенных бизнесменов назвали проблему ограниченности финансовых ресурсов как самую острую (на втором месте проблема рынка и спроса)<sup>6</sup>. Однако опросы, проведенные в 2000 г., показали, что на первый план для малых и средних предприятий вышли проблемы “плохого” законодательства.

Опрос, проведенный МФК, показал, что предприятия поставили трудности с получением кредита лишь на 10-е место из 18 обозначенных проблем. На трех первых местах в порядке убывания: нестабильное законодательство; высокие налоги; частые изменения в налоговом законодательстве<sup>7</sup>.

Результаты опроса, проведенного Исследовательским центром ИПМ, показали, что проблема недостатка финансов не занимает первого места среди проблем, беспокоящих белорусских бизнесменов в 2000 г. Факторный анализ позволил выделить пять групп проблем, препятствующих развитию малого бизнеса Беларуси. Первая из них связана с плохими институциональными условиями для бизнеса (к ним относятся: высокие ставки налогов; частые изменения в налоговом законодательстве; многообразии налогов; растущее количество регулирующих актов; нестабильное законодательство). Вторая группа проблем связана с состоянием рынка: низкий покупательский спрос и неплатежи клиентов. Третья группа связана с внешним административным и криминальным давлением на бизнес, и только на четвертом месте находятся проблемы, связанные с финансированием бизнеса.

Изменения в оценках в Беларуси важности проблем предпринимателями связаны с тем, что за последние три года произошли серьезные изменения в условиях функционирования малого и среднего бизнеса. Эти изменения, в первую очередь, связаны с резким ухудшением институциональной среды развития бизнеса. Ухудшение условий развития бизнеса привело к снижению его активности. Так, с 1997 по 1999 г. в два раза выросло количество фирм, сокращающих численность сотрудников в текущем году, в то время как количество фирм, увеличивших количество сотрудников в текущем году, осталось практически прежним (см. табл. 1).

**Таблица 1. Изменение численности работников на предприятиях (%)**

	Уменьшилась	Осталась прежней	Увеличилась
1997	8,2	60,8	31
1998	9,8	57,9	32,3
1999	16,1	50,7	33,2

Подобные изменения произошли и в объемах продаж фирм. В 1999 г. падение продаж отметили 33,6% фирм, в то время как в 1997 г. объемы продаж уменьшались только у 8,2% фирм. Одновременно значительно снизилась доля предприятий, сохраняющих в текущем году прежние объемы продаж.

Ухудшение институциональной среды выразилось и в снижении числа предприятий, намеренных обратиться за заемными средствами в 2000 г. (в 1,7 раза), по сравнению с предприятиями, обратившимися за заемными средствами в 1999 г.

**Таблица 2. Изменение объемов продаж предприятий (%)**

	Уменьшилась	Осталась прежней	Увеличилась
1997	8,8	47,8	43,4
1998	19,7	41,7	38,6
1999	33,6	26,3	40,1

Большинство опрошенных бизнесменов (76,8%) не собирается использовать заемные средства в 2000 г. Отсутствие потребности в кредитах наши респонденты объяснили следующим образом.

**Таблица 3. Основные причины, по которым малые предприятия не используют заемные средства (% опрошенных)**

1. Нет необходимости в получении кредита	47,9
2. Отсутствует/недостает залогового обеспечения	12,3
3. Слишком высокая процентная ставка	33,3
4. Большая сложность в оформлении документов	26,5
5. Долго принимается решение о предоставлении кредита	14,6
6. Отсутствует отсрочка по выплате процентов	9,6
7. Неясные (не обнаруженные) критерии предоставления кредита	13,2
8. Коррупция	6,8
9. Другое	7,3

Общая сумма процентов не равняется 100, поскольку на вопросы анкеты было несколько вариантов ответа.

## **2. ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ**

По данным опроса, проведенного исследовательским Центром ИПМ в 1999 г., заемные средства использовали 39,9% предприятий, участвовавших в опросе. В связи с ухудшением условий развития малого и среднего бизнеса, намерение воспользоваться заемными средствами в 2000 г. выразили лишь 23,2% респондентов. Интересно отметить, что среди опрошенных не оказалось ни одного предприятия, которое получало бы кредит в Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей. Несмотря на это, 16,2% респондентов намеревались взять кредит именно в БФФПП.

Попытаемся создать портрет белорусского заемщика. Для этого сопоставим распределение заемщиков по сферам деятельности, численности сотруд-

ников предприятий, срокам существования фирм и по объемам продаж.

Распределение пользователей кредитными ресурсами в общем соответствует структуре охваченных опросом предприятий. Чуть больше заемщиков среди предприятий сферы торговли и производства, и значительно меньше – среди предприятий, предоставляющих услуги.

**Таблица 4. Основные пользователи заемных средств в зависимости от отраслевой принадлежности фирмы**

Объекты анализа	Производство	Строительство	Торговля	Услуги
пользователи заемных средств (%)	33,7	10,5	37,0	18,8
выборке (%)	24,1	9,7	43,4	22,8

Распределение кредитов, представленное в таблице 4, позволяет предположить, что около половины этих средств направляется на пополнение оборотного капитала, что соответствует данным, приведенным в статье Л. Истоминой. В 1997 г. 76% предпринимателей использовали кредиты для пополнения оборотных средств, и только 20% – для финансирования приобретения основных средств<sup>8</sup>.

Опрос, проведенный Исследовательским Центром ИПМ, позволил выявить следующее распределение пользователей заемных средств в зависимости от численности сотрудников фирмы.

**Таблица 5. Основные пользователи заемных средств в зависимости от численности сотрудников фирмы**

Объекты анализа	до 5 чел.	6-25 чел.	26-50 чел.	51-100 чел.
пользователи заемных средств (%)	20,9	48,7	12,2	18,3
выборке (%)	30,9	47,6	10,8	10,8

Основными пользователями кредитов оказались фирмы с численностью сотрудников от 6 до 25 человек. В зависимости от отраслевой принадлежности этих фирм использует кредиты: в сфере производства (46%), в сфере торговли (52) и в сфере услуг (53%). В основном этот результат соответствует выборке, в которой предприятия с численностью от 6 до 25 человек занимают 47,6%. Показательно, что среди пользователей заемных средств мало фирм с численностью сотрудников до 5 человек, а предприятия с численностью сотрудников 51-100 человек отличаются в этом отношении более высо-

кой активностью.

Данные опроса подтверждают, что начинающему предприятию очень сложно получить кредит.

**Таблица 6. Основные пользователи заемных средств в зависимости от срока существования предприятия:**

“Возраст” предприятия	До 1 года	1-3 лет	3-5 лет	5-10 лет	Более 10 лет
пользователи заемных средств (%)	3,5	23,7	32,5	37,7	2,6
выборке (%)	6,3	25,7	31,9	33,0	3,1

Существует явно выраженная зависимость роста количества пользователей кредитными средствами в зависимости от принадлежности фирм к разным возрастным группам.

**Таблица 7. Основные пользователи заемных средств в зависимости от объемов продаж предприятий ( \$ тыс.):**

Объекты анализа	до \$1	\$1-3	\$3-6	\$6-9	\$9-50	\$50-99	> \$100
пользователи заемных средств (%)	20,6	15,9	17,8	9,3	18,7	7,5	10,3
выборке (%)	33,7	18,4	13,4	8,8	15,3	5,4	5,0

Теперь рассмотрим, как распределены пользователи заемных средств в выделенных нами группах. Соответствующие данные представлены в сводных таблицах 7-10.

**Таблица 8. Использование заемных средств в зависимости от вида деятельности ( \$ тыс.):**

Предприятия	Производство	Строительство	Торговля	Услуги
Использовали	48,6	32,1	43,7	27,3
Не использовали	51,4	67,9	56,3	72,7

**Таблица 9. Использование заемных средств в зависимости от численности сотрудников ( \$ тыс.):**

Численность предпр.	До 5 чел	6-25 чел	26-50 чел	51-100 чел
Использовали	27	40,9	45,2	67,7
Не использовали	73	59,1	54,8	32,3

**Таблица 10. Использование заемных средств  
в зависимости от срока существования предприятия (\$ тыс.):**

“Возраст” предпр.	До 1 года	1-3 года	3-5 лет	5-10 лет	> 10 лет
Использовали	22,2	36,5	40,2	45,3	33,3
Не использовали	77,8	63,5	60,1	54,7	66,7

**Таблица 11. Использование заемных средств  
в зависимости от объемов продаж предприятия (\$ тыс.):**

Объемы продаж.	До \$1	\$1-3	\$3-6	\$6-9	\$6-50	\$51-100	> \$100
Использовали	25	35,4	54,3	43,5	50	57,1	84,6
Не использовали	75	64,6	45,7	56,5	50	42,9	15,4

Исходя из представленных данных, очевидно, что заемными средствами пользуются значительная часть производственных и торговых предприятий. Предприятия, предоставляющие услуги, используют заемные средства в наименьшей степени. Это, скорее всего, объясняется тем, что они в наименьшей степени нуждаются в оборотных средствах. Крупные фирмы в большинстве своем используют заемные средства. Возможно, это в первую очередь связано с тем, что крупные фирмы обычно имеют возраст более 3-х лет и имеют достаточную финансовую историю. Кроме того, они обладают достаточными ресурсами для залогового обеспечения кредитов. Мало пользуются кредитами предприятия с объемами продаж до 1 000 долларов в месяц, но именно они составляют 33% среди всех опрошенных предприятий.

Таким образом, портрет типичного белорусского заемщика выглядит так: предприятие, работающее в сфере торговли или производства, с численностью сотрудников более 10 человек, существующее более года и имеющее средние продажи в месяц более тысячи долларов США. Следовательно, мелким предприятиям, только вступающим в бизнес, кредиты наименее доступны.

### 3. ДОСТУПНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

За заемными средствами белорусские предприятия в основном обращаются в белорусские банки; 47,5 и 64,2% заемщиков обращаются за займами по неформальным каналам к физическим или юридическим лицам.

Первый путь назовем легальным, потому что заемщик делает доступными для налоговых и контрольных органов не только сумму займа, но и проценты, которые он выплачивает за пользование заемными средствами. Займы у физических лиц полностью под контроль не попадают. Часть соглашения по займам у юридических лиц может быть проконтролирована, так как некоторые займы предоставляются переводом средств со счета одной фирмы на счет другой. Это позволяет контролировать сумму займа, однако не

всегда в этом случае контролируется сумма процентов, ибо она часто оговаривается устно. Эти виды займов можно отнести к теневым.

**Таблица 12. Обращение заемщиков в различные кредитные инстанции**

Кредитные учреждения	заемщики (%)
Белорусский коммерческий банк	47,5
БФФПП	0
Физические лица	38,6
Иностранный коммерческий банк	5,9
Государство	3,0
Лизинговая компания	5,9
Юридические лица	25,7

Рассмотрим различные источники финансирования и оценку предпринимателями их доступности.

### **3.1. Коммерческие банки**

Процентные ставки по рублевым кредитам на сегодняшний момент колеблются в основном от 110 до 120% (ставка рефинансирования 110%). Валютные кредиты выдаются банками под 20-25% годовых. Размер рублевого кредита преимущественно не превышает 100 млн руб. (\$90 тыс.). Размеры валютных кредитов для малых предприятий не превышают \$70 тыс. Средняя сумма выделяемого кредита предприятиям малого бизнеса за последний год составила 17800 тыс. руб. в национальной валюте. Средняя же сумма выделяемого кредита в иностранной валюте – \$60 тыс. При этом ни один банк не дает отсрочки ни на выплату процентов, ни на выплату основного долга. Сложнее всего сложилась ситуация с залоговым обеспечением. Сумма залога определяется по следующей схеме: сумма основного долга + сумма процентов по кредиту. Далее ко всей этой сумме добавляется 20%, что представляет собой НДС, который придется выплатить банку в случае продажи залогового имущества. Если закладываемое имущество является оборотным капиталом, на всю сумму с НДС накручивается коэффициент 1,3. Таким образом, залоговая стоимость кредита при пользовании им в течении года может превышать сумму кредита почти в два раза, а при пользовании кредитом в течение 3-х лет залоговая стоимость может превысить сумму основного долга в четыре раза. Гарантом возврата кредита может выступать поручитель, но при этом вся ответственность за состояние залогового имущества перекладываются на него.

Примерное процентное распределение целевой направленности кредитов следующее: 35% из них выделяется на приобретение основных фондов и 65 на пополнение оборотных средств.



Практика работы банков такова, что перечисление кредитных средств производится непосредственно на счет поставщика, минуя кредитополучателя, исключая тем самым риск нецелевого использования кредита заемщиком.

Для решения вопроса о выдаче кредита субъект хозяйствования обязан предоставить в банк 12 документов. Субъекты хозяйствования, обслуживаемые в другом банке, для решения вопроса о получении кредита дополнительно представляют еще 5 документов и должны открыть ссудный счет. Для открытия ссудного счета заемщик предоставляет дубликат извещения о присвоении учетного номера налогоплательщика об открытии ссудного счета.

Документы, необходимые для открытия ссудного счета, хранятся в банке в юридическом деле клиента.

В необходимых случаях банк, кроме данных документов, может потребовать от субъекта хозяйствования и другие сведения, подтверждающие финансовое состояние заемщика, его репутацию в деловом мире и возможности по своевременному возврату кредита, платежеспособность его гаранта или поручителя.

Необходимо принять во внимание, что вероятность получения кредита новой для банка компанией очень мала. По оценкам опрошенных нами экспертов – сотрудников соответствующих отделов коммерческих банков, только около 3% новых клиентов, не имеющих рекомендаций постоянных клиентов, могут получить кредит даже при наличии залогового обеспечения.

**Таблица 13. Оценка предпринимателями проблем, с которыми они сталкиваются при обращении за заемными средствами (% выборки):**

Высокая процентная ставка	3,19
Долго принимается решение о предоставлении средств	2,77
Сложность оформления документов	2,74
Отсутствие отсрочки по выплате процентов	2,58
Отсутствие/недостаток залогового обеспечения	2,52
Неясные (не обнародованные) критерии предоставления кредита	2,15
Другое	2,00
Коррупция	1,88

Очевидно, что предприниматели выделяют в качестве основной проблемы высокие процентные ставки, хотя, как показывают результаты интервью с представителями теневого бизнеса, процентная ставка вовсе не является главной проблемой для пользующихся теневыми кредитами. Относительно

невысокая оценка значимости проблем говорит о присутствии теневого сектора как части бизнеса.

### **3.2. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства**

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей образован 28 января 1992 г. Основными направлениями его деятельности являются:

- содействие проведению государственной политики в области поддержки малого предпринимательства;
- участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсном отборе, а также в реализации программ и проектов, способствующих созданию новых рабочих мест;
- участие в формировании рыночной инфраструктуры;
- поддержка инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции;
- участие в реализации международных программ и проектов по вопросам развития малого предпринимательства.

Кредитные средства выделяются фондом:

- на закупку основных фондов и пополнение оборотных средств;
- на развитие мелкорозничной торговли;
- на закупку продуктов питания и товаров народного потребления;
- на развитие научно-инновационной деятельности;
- на строительство производственных помещений;
- на приобретение основных средств в лизинг (торговое и производственное оборудование, грузовой автотранспорт) и т.д.

Кредиты выделяются в нескольких формах: микрокредиты, кредиты и лизинг.

Размер микрокредита составляет от 150 до 2 500 минимальных заработных плат (МЗП) при первом обращении заемщика, а при повторном обращении, в случае своевременного выполнения заемщиком обязательств по первому кредитному договору – до 5 000 МЗП по упрощенной процедуре оформления необходимых документов. Микрокредит предоставляется на срок от 30 дней до 12 месяцев

Размер кредита составляет, как правило, от 5 000 до 20 000 МЗП, кредит предоставляется на срок от 30 дней до 24 месяцев. Кредит предоставляется на приобретение высокотехнологического оборудования, а также, в отдельных случаях, на пополнение оборотных средств.

Максимальный размер лизинга, как правило, составляет до 20 000 МЗП на срок от 12 до 18 месяцев. В качестве обеспечения кредитных обязательств могут выступать: банковская гарантия, поручительство физических или

юридических лиц, залог.

Для получения кредита заемщик должен представить 11 документов.

Плата за пользование кредитными ресурсами не превышает ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

Заемщиками могут выступать юридические лица Республики Беларусь и предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица.

За время своей деятельности фонд профинансировал 183 проекта.

**Таблица 14. Количество проектов, профинансированных БФФПШ.**

Годы	1995	1996	1997	1998	1999
Кол-во проекта	32	33	21	27	70

За последний год было принято к финансированию 76 проектов, а профинансировано на сумму около 300 млн руб. Среди них – 52 проекта микрокредитования и 18 проектов, предполагающих кредитование и лизинг. Вообще, пропорция (принято к финансированию/профинансировано) говорит об относительно невысоком спросе на финансовые средства, представляемые Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей, либо о недоступности информации о деятельности фонда для предпринимателей в 1999 г.

В среднем, сумма финансирования одного предприятия составила около 4 286 млн руб.

Целевая направленность микрокредитования проектов представлена в таблице.

**Таблица 15. Целевая направленность кредитов БФФПШ**

Целевая направленность проектов	Количество профинансированных проектов	% от общего количества проектов
Приобретение технологического оборудования	15	28,8
Приобретение автотранспорта	5	9,6
Приобретение оборудования, сырья и материалов	4	7,7
Приобретение сырья и материалов для производства	22	42,3
Оказание услуг населению	6	11,5

Количество проектов, связанных с приобретением основных средств, составляет 38,4%. Соответственно, остальные 61,6% проектов связаны либо с приобретением оборотного капитала, либо с оказанием услуг. Заметим, что

эти цифры близки к процентному соотношению кредитов, выданных на приобретение основных средств и на пополнение оборотных, исходя из средней статистики коммерческих банков (напомним, что в среднем банками выделяется 35% кредитов под закупку основных средств и 65% кредитов – на пополнение оборотных средств); 72% микрокредитов было выдано юридическим лицам и 28%- индивидуальным предпринимателям.

Опрос показал, что в прошлом году ни один реципиент за займами в фонд не обращался. Однако 16% из них выразили намерение в 2000 г. обратиться за займами в фонд.

### **3.3. Комитет по занятости населения при Министерстве труда Республики Беларусь**

Комитет по занятости населения при Министерстве труда Республики Беларусь осуществляет выделение средств предприятиям в виде беспроцентного возвратного финансирования на срок до одного года. Объем финансовой помощи не превышает 10 000 минимальных заработных плат на одного заемщика. Срок рассмотрения документов – до 1 месяца. Примерный перечень включается документов, необходимых для получения финансовой помощи на создание новых рабочих мест документов. Основной из них – график ввода новых рабочих мест. График подписывается руководителем предприятия (организации), директором Минского городского центра занятости населения и скрепляется печатями. Настоящий перечень документов является минимальным и может дополняться, исходя из особенностей предприятия и его производственной деятельности.

В течение 1999 г. в Минский городской центр занятости поступило 58 заявок на получение займа, среди них 25 – от малых предприятий. В течение прошлого года займы были выделены 25 предприятиям на сумму 174 600 млн руб., в том числе – 11-ти малым предприятиям (64 100 млн. руб.). В течение четырех месяцев 2000 г. за финансовой помощью в Минский городской центр занятости обратились 24 предприятия, из них 9 – малые. Помощь была выделена четырем предприятиям на сумму 66 600 тыс. руб., в том числе – одному малому предприятию (сумма 12 600 тыс. руб.). Всего финансовый фонд центра на 2000 г. составляет 359 995 тыс. руб. и предназначен для создания 600 рабочих мест 110 из которых должно быть создано на малых предприятиях. Для предпринимателей, желающих получить заем под создание новых рабочих мест, проблемой является то, что сумма, планируемая на выделение в виде займов, не индексируется в течение года. Таким образом, получается, что реально предприниматели получают в два раза меньше средств, чем планировалось в бюджете центра. Кроме займов, МГЦЗ выделяет субсидии начинающим предпринимателям. Так в течение 1999 г. за субсидиями обратилось 208 человек, выделено 122 субсидии на сумму 3 807 млн

руб. За первые четыре месяца 2000 г. на субсидии было подано 124 заявки, уже выделено 57 субсидий на сумму 3 449,8 тыс. руб. Общий план выдачи займов на год – 120 субсидий на сумму 12 449,2 тыс. руб. Количество удовлетворенных заявок почти в два раза больше валового “спроса” на займы.

### 3.4. Ломбарды

Получение кредитов в ломбардах на сегодняшний день в Беларуси не распространено, несмотря на то, что ломбарды выдают наличные деньги. В первую очередь, это связано с очень высокими требованиями к величине и качеству залога.

### 3.5. Нелегальные источники финансирования

Достаточно высок процент предпринимателей, берущих кредиты у физических и юридических лиц (пользовались 38,5 и 25,7% опрошенных, рассчитывают пользоваться в 2000 г. 26,8 и 21,4% соответственно). Из всех пользователей кредитами теневое финансирование применяют 64,2% респондентов.

Основным пользователем теневых кредитов выступает торговля, в которой расходуется 50,8% теневых кредитов. Большинство теневых кредитов используется небольшими фирмами численностью до 25 человек. Отсутствие истории деятельности делает доступ к теневым кредитам, затрудненным для только что созданных предприятий. Обычно кредитами пользуются предприятия с небольшим оборотом.

**Таблица 16. Использование теневых кредитов (физ. и юр. лиц) в зависимости от вида деятельности (%):**

Виды деятельности	Производство	Строительство	Торговля	Услуги
Использовали	25,4	1,7	50,8	22

**Таблица 17. Использование теневых кредитов (физ. и юр. лиц) в зависимости от срока существования предприятия (%):**

Численность сотрудников	До 5 чел.	6-25 чел.	26-50 чел.	51-100 чел.
Использовали	36,5	52,5	1,7	8,5

**Таблица 18. Использование теневых кредитов (физ. и юр. лиц) в зависимости от объемов продаж (%):**

“Возраст” предприятия	До 1 года	1-3 года	3-5 лет	5-10 лет	> 10 лет
Использовали	5,1	35,6	33,9	25,4	

**Таблица 19. Использование теневых кредитов (физ. и юр. лиц)  
в зависимости от объемов продаж (%):**

Объем продаж	До \$1	\$1-3	\$3-6	\$6-9	\$6-50	\$51-100	> \$100
Использовали	32,7	16,4	16,4	12,7	9,1	7,3	5,5

При этом необходимо заметить, что теневые кредиты почти всегда используются именно для теневого оборота, легальные кредиты – для легального оборота, поскольку практически всегда в официальных источниках выдаваемые в кредит средства имеют исключительно целевую направленность. Исходя из результатов опроса предпринимателей, проведенного Исследовательским центром ИПМ, доля теневого оборота в Беларуси составляет в среднем не менее 50%. На теновом рынке кредитов установлены свои правила для заемщиков, и отработаны они не хуже, чем банковские. Главное их отличие – процентные ставки по теновым кредитам выше, чем по легальным. Причем, чем больше сумма кредита, тем ниже процент. Опрос экспертов показал, что на момент проведения исследования сумма в 100 и более тысяч долларов предполагает процент не выше 1,8 в месяц. Сумма кредита от 50 до 100 тысяч долларов предполагает ежемесячную ставку процента 2-2,5. Стоимость кредита менее 50 тысяч долларов составляет 3-4% в месяц. Конечно, проявляются колебания в ставках в зависимости от потребности в кредите и сферы деятельности предприятия. Сроки погашения – в основном несколько месяцев, т. е. теневые кредиты предназначены в основном для коротких сделок. Теневое кредитование для покупки основных средств – большая редкость. Теновый рынок капитала характеризуется высокой мобильностью средств. Особенность теневого кредита заключается в том, что получить его, не имея знакомых среди “кредитодателей”, практически невозможно.

Для оценки степени важности характеристик кредита использовалось анкетирование лиц, когда-либо сталкивавшихся с получением теневых кредитов. Ответы респондентов в среднем распределяются следующим образом:

**Таблица 20. Оценка предпринимателями степени важности параметров кредита**

	Оцениваемые параметры	% важности
1	Процентная ставка	20
2	Моратории на выплату процентов и/или основного долга	5-10
3	Наличие гарантий либо поручительство третьих лиц	60-65
4	Валюта кредита (бел. рубли либо иностранная валюта)	0
5	Способ получения кредита (прямой кредит, оплата поставщику)	0
6	Количество и состав необходимых документов	0
7	Скорость рассмотрения документов	0-5
8	Мобильность средств (свобода использования)	5-10
	Итого	100

Таблица отражает наиболее важные характеристики кредита с точки зрения кредитополучателя. Как видно наиболее актуальной проблемой при получении кредита является отсутствие залогового обеспечения. Использование поручительства третьих лиц на сегодняшний день слабо распространено среди кредитующих учреждений, как легальных, так и теневых.

#### **4. СРАВНЕНИЕ ВЫГОДНОСТИ ТЕНЕВОГО И ЛЕГАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

На первый взгляд, ситуация парадоксальная: имеется спрос на нелегальные кредиты с процентной ставкой, превышающей процентные ставки легальных кредитов в несколько раз. Это можно объяснить только тем, что легальное использование кредитов влечет за собой дополнительные издержки, величина которых должна быть выше стоимости нелегального кредита и сопровождающих такую деятельность рисков.

Для того, чтобы разобраться в причинах, делающих выгодным использование нелегальных кредитов, рассмотрим различия в стоимости легальной и нелегальной сделок на конкретном примере.

Допустим, что нам необходимо импортировать одежду среднего качества на сумму \$ 10 тыс. в Беларусь для ее реализации на вещевых рынках. Это типичная операция так называемых челноков, которую можно сделать двумя путями – легальным (т. е. все операции купли-продажи, уплаты таможенных пошлин и прочего проводятся исключительно в рамках закона) и нелегально.

Нелегальная сделка. Для перечисления \$ 10 тыс. поставщику товара обычно прибегают к услугам финансовых компаний, которые берут за свои услуги примерно 1% от суммы переводимых за границу денег. В нашем случае оплата зарубежному поставщику партии товара обойдется в \$100. Далее, для избежания лишних хлопот, связанных с уплатой таможенных пошлин на груз в Беларуси, его растаможивают в России. Стоимость растаможки – в среднем \$5 за 1 кг груза с доставкой в Москву. В среднем за \$10 тыс. можно приобрести 200 кг груза. Доставка в Минск обойдется примерно еще в \$1 за килограмм. Итого, доставка растаможенного товара в Минск обойдется примерно в \$6 за килограмм груза, а всего – \$1200, в нашем случае. Таким образом, суммарные издержки по доставке товара в Минск составят \$1300. Причем вся процедура осуществляется в недельный срок практически без затрат рабочего времени. Добавим стоимость пользования кредитом (процентная ставка 4% в месяц, оборачиваемость суммы ориентировочно один месяц, реализация осуществляется за валюту либо за белорусские рубли по курсу, позволяющему избежать издержек конвертации) – \$400. Суммарные налоги и прочие выплаты в бюджет равняются \$20 – твердая ставка для наемных предпринимателей. Итого получаем издержки функционирования

“предприятия”, касающиеся оборотного капитала, равные \$1720, или 17,2% от суммы оборота.

Рассмотрим издержки легального функционирования предприятия. Предположим, что кредит берется в банке. Сделаем важное допущение: имущественный залог у предприятия имеется либо за возвратность кредита поручилось третье лицо.

Подсчитаем издержки, связанные с получением кредита. Сначала определим сумму издержек на сбор необходимых документов – она выражается как сумма вмененных издержек работы кредитных средств за период сбора документов плюс зарплата человека, который занимался бы сбором всех документов. В лучшем случае полный пакет документов может быть собран за неделю – при норме чистой прибыли 25% в обороте вмененные издержки за неделю составят \$625 плюс \$50 плата работнику за сбор документов. Итого этап сбора документов обойдется в \$675. Стоимость следующего этапа – рассмотрения банком документов складывается из суммы вмененных издержек за период (для принятия решения о выделении банком кредита требуется как минимум месяц). Следовательно, стоимость этого этапа при норме чистой прибыли 25% составит \$2500. Величина таможенной пошлины, уплачиваемой за ввоз на продажу импортной одежды на момент написания статьи составляла 25 % суммы стоимости товара. Таким образом, при ввозе уплачивается таможенная пошлина в размере \$2500. Также при ввозе товара предпринимателем уплачивается НДС (если месячный оборот превышает 3000 МЗП) в размере 20% стоимости ввозимого товара, который затем вычитается из фактически уплаченного НДС. Допустим, что фирма получает валютный кредит для закупки товара за пределами Беларуси. Поскольку импортированная одежда будет куплена за доллары, а продана за рубли, то для возврата валютного кредита потребуются соответствующие издержки по конвертации. Затраты на конвертацию равны примерно 10% стоимости кредита (ориентировочно разница между межбанковским курсом доллара и курсом доллара на “черном” рынке). Кроме того, конвертация возможна только в определенный промежуток времени, предположим, раз в месяц, поэтому наш заемщик испытывает инфляционное давление и, формируя цену, должен учитывать месячную инфляцию. Предположим, что инфляция составляет 5% в месяц. Размер подоходного налога при достаточно больших суммах декларируемого дохода исходя из прогрессирующей шкалы (в нашем случае чистый доход предпринимателя около \$2500) достигает 50% суммы дохода. Кроме того, учитывая, что реализация товара производится за национальную валюту, а приобретается он за твердую валюту, при месячной норме инфляции 5% потери составят \$500.

Проиллюстрируем стоимость издержек функционирования малого предприятия в виде таблицы, в которой сопоставим издержки легального и неле-



гального оборота.

**Таблица 21. Сопоставление стоимости легального и нелегального финансирования на примере конкретной сделки**

Издержки	Легальный кредит, \$	Теневой кредит, \$
Комиссия банка	50	100
Оплата таможенной пошлины	2500	600
НДС	2000	
Стоимость доставки	600	600
Вмененные издержки	2500	
Предпринимательский налог	20	20
Подоходный налог	1250	
Издержки конвертации	1000	
Инфляционное давление	500	
Выплата процентов	220	400
Итого	10640	1720
Итого (% к сумме кредита)	106,4%	17,2%

Если после таких расходов предприниматель попытается выставить товар на реализацию, сформировав цену с учетом погашения описанных нами расходов, то ясно, что он никогда его не продаст, поскольку у конкурентов стоимость аналогичного товара будет в несколько раз ниже. Итак, из приведенных расчетов видно, что в современных условиях использование легальных источников финансирования, по меньшей мере неэффективно. Вывод о невозможности функционирования бизнеса, ориентированного только на легальное финансирование, да и вообще на полностью легальную деятельность, следует из результатов опроса, проведенного в рамках исследования. При подготовке данной статьи мы провели опрос экспертов. В опросе приняло участие 20 человек: 15 вели свой бизнес, будучи частными предпринимателями, двое имели предприятие, зарегистрированное в форме О.О.О., трое опрошенных вели бизнес полностью нелегально. Подавляющее большинство опрошенных предпринимателей на вопрос: «Как Вы считаете, может ли существовать предприятие/предприниматель, работая полностью в рамках закона?» – ответили отрицательно. Это вполне понятно, ибо расчет стоимости легального и нелегального кредита для предпринимателя показал, что разница здесь поистине впечатляющая и не в пользу легального кредитования.

Все опрошенные эксперты-предприниматели говорили о высоких издержках ведения нелегального бизнеса, отмечая затраты на защиту собственно-

сти, внесудебное разбирательство споров, на защиту от властей и др. В интервью эксперты-предприниматели отмечали, что если бы разница в расходах, связанных со стоимостью финансирования сделки, допустим, не превышала 100%, привлекательность теневого финансирования не была бы столь очевидной.

Однако когда стоимость легального финансирования превышает стоимость нелегального финансирования в 6,2 раза, причины развития рынка теневых кредитов очевидна.

## **5. ВОЗМОЖНОСТИ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ДОСТУПА МАЛОГО БИЗНЕСА К ЛЕГАЛЬНЫМ ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Расставим расходы на пользование кредитом в порядке убывания (в процентах к общей стоимости кредита):

1. Оплата таможенной пошлины (23,5%)
2. Вмененные издержки за период от поступления оплаты на счет поставщика до получения товара в Минске (23,5%)
3. Оплата НДС при ввозе товара (18,8%)
4. Подоходный налог (11,8%)
5. Издержки конвертации (9,4%)
6. Стоимость доставки товара (5,6%)
7. Инфляционное давление (4,7%)
8. Расходы на выплату процентов (2,1%)
9. Оплата комиссии банку (0,5%)
10. Фиксированная ставка налога (0,19%)

Некоторые из приведенных затрат на получение легального кредита можно сократить достаточно быстро и безболезненно для бюджета.

Очевидно, что финансовая стабилизация и единый валютный курс позволят сократить затраты по легальной схеме финансирования примерно на \$1500. Сокращение таможенных пошлин до уровня 10% (как это предполагается сделать в России с 2001 г.) позволит сократить стоимость легального кредита еще на \$1500. Если принять почти российский подоходный налог 12%, то мы получим снижение затрат на легальный кредит еще на \$950. Снижение НДС до 14% позволит удешевить легальный кредит еще на \$600. Данные сокращения затрат на использование легального кредита позволят снизить стоимость его использования на \$4 550. Можно не учитывать величины вмененных издержек, связанных с организацией получения кредита в банке, ибо эту сумму можно приравнять к затратам нелегального бизнеса по самозащите. Эксперты в процессе опроса выделили следующие основные издержки нелегального бизнеса: затраты на защиту собственности; затраты на внесудебное разрешение конфликтов; затраты на сокрытие бизнеса от властей. В этом случае предприниматель при реализации названной сделки

вынужден будет добавить к цене приобретенной одежды не менее \$3590. Эта сумма в два раза выше затрат на аналогичную нелегальную сделку, что делает их привлекательность в глазах бизнесменов сопоставимой.

Таким образом, государственная политика по поддержке малого и среднего бизнеса должна в первую очередь обеспечить финансовую стабилизацию единого валютный курс, либерализацию внешней торговли и реформу налогового законодательства.

- <sup>1</sup> Отчет о состоянии сектора малых и средних предприятий в Польше в 1997-1998 гг. Варшава, 1999. С. 209-210
- <sup>2</sup> Gray Tomas A., Whiston William B. A Survey of Business in Ukraine // Management Systems International. 1999. С. 65.
- <sup>3</sup> The State of Smal in Estonia. Tallinn 1999. С.144.
- <sup>4</sup> Дуглас Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 93
- <sup>5</sup> Истомина Л. Малое предпринимательство в Республике Беларусь: расширение возможностей финансирования // Беларусь в мире. 1998. №2. С. 25
- <sup>6</sup> Смолбоун Девид, Вельтер Фредерике, Слонимский А.А. Барьеры на пути развития малого предпринимательства в Беларуси // Белорусский экономический журнал. 2000. №1. С. 72
- <sup>7</sup> Истомина Л. Там же. С. 26.
- <sup>8</sup> Истомина Л. Там же. С. 27.