



Предложения по развитию микрофинансовых организаций в Беларуси

Резюме

Ограниченный доступ к финансовым ресурсам является одним из основных препятствий, стоящих на пути развития малого бизнеса в Беларуси. Как показывает международный опыт, микрофинансовые организации наиболее эффективны в предоставлении займов малому бизнесу, нежели обычные коммерческие банки, а, следовательно, развитие микрофинансирования наилучшим образом может решить данную проблему и в Беларуси. В этой связи мы вносим следующие предложения по развитию микрокредитования. Во-первых, залоговое обеспечение микрокредита должно определяться микрофинансовыми организациями самостоятельно. Во-вторых, обязательное нотариальное заверение документов, которые могут быть проверены банками, должно быть отменено. В-третьих, целесообразно сократить время оформления документов, необходимых для получения микрокредита, в уполномоченных государством органах. В-четвертых, следует разрешить выдачу и погашение микрокредитов наличными деньгами. В-пятых, необходимо развивать систему гарантийных фондов. Более того, важно, чтобы правительство поощряло создание всех видов микрофинансовых организаций и развивало конкуренцию среди них. Также мы рекомендуем развивать отношения со странами-донорами в связи с их богатым опытом в области микрофинансирования и ресурсным потенциалом.

Содержание

1. Введение.....	2
2. Основы микрофинансирования.....	2
3. Классификация микрофинансовых организаций.....	3
3.1. Кредитные союзы	3
3.2. Негосударственные кредитные организации	4
3.3. Коммерческие банки-партнеры.....	5
3.4. Банки микрофинансирования	5
4. Состояние микрофинансирования в Беларуси.....	6
5. Рекомендации	8

1. Введение

Одним из основных элементов трансформационного процесса переходных экономик является формирование устойчивого сектора малого бизнеса. Рассматривая проведенные политические и экономические реформы в Беларуси, нельзя не отметить имеющееся несоответствие между декларируемой правительством политикой поддержки малого бизнеса и реальной ситуацией, которая подтверждается проведенными исследованиями и статистическими данными¹. Малый бизнес до сих пор остается недостаточно развитым, а предпринимательская активность – низкой. Поэтому важно обратить пристальное внимание на решение проблем малых предприятий, учитывая их значимость для экономики страны в создании рабочих мест и экономическом росте.

В настоящее время основными проблемами на пути развития малого бизнеса являются: высокая налоговая нагрузка², чрезмерное государственное регулирование, а также сложности с доступом к финансовым ресурсам. Коммерческие банки относят малые предприятия к высоко рискованным субъектам. Это связано с тем, что малые предприятия, за редким исключением, не способны предоставить необходимое залоговое обеспечение кредита. Более того, операционные издержки банков практически не зависят от размера выдаваемого кредита, что делает непривлекательным обслуживание малого бизнеса, которому необходимы кредиты на малые суммы. Как результат, кредитование малого бизнеса через банковскую систему носит ограниченный характер в странах Восточной Европы и СНГ.

Рост спроса на кредитные ресурсы со стороны малого бизнеса во многих странах стимулировал появление микрофинансовых организаций (МФО), целью которых явилось оказание услуг тем, кто не рассматривается коммерческими банками в качестве надежных клиентов. В настоящее время микрофинансирование стало одним из наиболее быстрорастущих направлений. Однако в Беларуси организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг малому бизнесу, еще очень мало. В связи с этим, целью данной работы является выработка предложений направленных на развитие МФО, которые являются основным источником доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам, а, следовательно, важны для экономической и социальной стабильности в стране. Работа организована следующим образом. Основные понятия и принципы микрофинансирования рассматриваются в разделе 2. В разделе 3 описываются основные виды МФО. В разделе 4 рассматривается ситуация микрофинансирования в Беларуси. В разделе 5 предлагаются рекомендации по усовершенствованию доступа малого бизнеса к кредитным ресурсам через развитие микрофинансирования и создание МФО.

2. Основы микрофинансирования

Понятие «малый бизнес» определяется по-разному во многих странах и зависит от принятого законодательства. Согласно белорусскому законодательству³ к *малому бизнесу* относятся предприниматели, осуществляющие деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели) и юридические лица со среднесписочной численностью работников до 100 человек в промышленности и на транспорте, до 60 человек в сельском хозяйстве и научно-технической сфере, до 50 человек в строительстве и оптовой торговле, до 30 человек в розничной торговле и бытовом обслуживании населения, до 25 человек в других отраслях непромышленной сферы. Строго определения термина «микрофинансирование» не существует, однако для целей нашего анализа определим *микрофинансирование*⁴ как оперативное предоставление микрокредитов (микрозаймов)⁵ на короткий период времени малому бизнесу. МФО являются главными агентами, предоставляющими микрофинансовые услуги, основными чертами которых являются:

¹ Данейко П., Пелипась И., Ракова Е. (ред.) (2003) *Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы*, Минск, Институт приватизации и менеджмента и на <http://www.ifc.org/europe/belarus>.

² Более подробно с вопросами налогообложения можно ознакомиться в работе GET-IPM «Реформа упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства» <http://www.ipm.by/pdf/pp604r.pdf>.

³ Закон от 16.10.1996 №685 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь».

⁴ Во многих странах микрофинансирование подразумевает не только предоставление микрозаймов. Консультативная Группа Поддержки Бедности (Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)) включает в микрофинансирование также услуги по сбережению, лизингу, денежные переводы и различные схемы кредитования. Такая разносторонняя деятельность МФО способствует их долгосрочной устойчивости и динамичному росту. Однако в данной работе рассматривается главным образом выдача займов МФО в связи с актуальностью улучшения доступа малых предприятий к кредитным ресурсам.

⁵ Микрокредит и микрозайм, а также кредит и займ в данной работе используются как синонимы.

- Сокращение операционных затрат по оказываемым услугам;
- Уменьшение времени обслуживания клиентов;
- Использование гибких требований по обеспечению кредита;
- Увеличение суммы выдаваемого кредита на основании предоставляемого заемщиком баланса и/или наличия обеспечения, а также с течением времени при наличии положительной кредитной истории.

Перечисленные характеристики отличают технологию микрофинансирования от классического банковского подхода к выдаче кредитов. Спрос на специфические финансовые продукты (микрозаймы) со стороны малого бизнеса, послужил толчком к развитию нетрадиционного подхода к обслуживанию клиентов соответствующими финансовыми организациями. В практике микрофинансирования, вместо традиционного залога имущества, в качестве гарантии возврата кредита используются вещи, имеющие эмоциональную ценность (например, свадебные кольца) или оказывающие психологическое давление (бывшие заемщики или родственники, выступающие как гаранты по выдаваемому кредиту). Принятие решения о выдаче микрокредита осуществляется значительно меньшим количеством работников и занимает меньше времени по сравнению с традиционной технологией выдачи кредитов через банки. Таким образом, *микрофинансовые организации* можно определить как финансовых посредников, основная задача которых состоит в предоставлении микрозаймов малому бизнесу. *Микрозайм* – это займ на небольшую сумму, предоставляемый малому бизнесу. Как правило, МФО ставят перед собой одну из двух целей: либо помощь бедным слоям населения в доступе к кредитным ресурсам, либо оказание финансовых услуг тем, кто не рассматривается банками в качестве надежных клиентов (малый бизнес). Последняя из указанных целей является объектом исследования в данной работе.

3. Классификация микрофинансовых организаций

Выделяют четыре основных вида МФО⁶:

- кредитные союзы;
- негосударственные кредитные организации;
- коммерческие банки-партнеры;
- банки микрофинансирования.

3.1. Кредитные союзы

Кредитные союзы являются некоммерческими организациями, оказывающими услуги исключительно своим членам, которые одновременно являются его собственниками, а также управляют организацией. Членство в кредитном союзе, как правило, определяется общностью его участников. К наиболее распространенным критериям принятия в кредитный союз относятся географическое положение малых предприятий, их профессиональные интересы или место работы (кассы взаимопомощи). Вступление в кредитный союз подразумевает выполнение простых требований и внесение первоначального взноса. Обязательное внесение взноса при вступлении в кредитный союз отличает их (кредитные союзы) от других МФО. С одной стороны, первоначальные сбережения позволяют кредитным союзам быть менее зависимыми от внешних субсидий по сравнению с другими МФО и с момента их основания добиться финансовой устойчивости. С другой стороны, члены кредитных союзов готовы получать меньший процент по депозитам, позволяя снизить процентную ставку по выдаваемым кредитам, то есть для самих себя. Несмотря на особенности законодательства разных стран, кредитные союзы легко создаются, так как нет необходимости лицензировать их деятельность, а также для них не существует минимального требования к размеру капитала, которое присуще банковской системе. Кредитные союзы предоставляют индивидуальные займы своим членам. Низкие требования по депозитам способствуют привлечению наименее обеспеченных малых предприятий. Вышеперечисленные характеристики кредитных союзов определяют их доминирующее положение среди МФО. В настоящее время в Румынии и Польше – самая большая сеть кредитных союзов, а также высок охват малого бизнеса в Украине (табл. 1).

⁶ Существуют также финансовые кооперативы, различные лицензированные и не лицензированные небанковские организации, функционирующие как МФО. Однако в данной работе рассматриваются МФО, которые наиболее широко представлены в странах ЦВЕ и СНГ.

Таблица 1. Кредитные союзы (на 30 сентября 2001 г.)

Страна	Число кредитных союзов	Число членов кредитных союзов
Болгария	13	11 067
Хорватия	119	–
Грузия	79	8 956
Кыргызстан	206	12 544
Латвия	19	10 567
Литва	34	10 783
Македония	2	–
Молдова	206	20 968
Монголия	86	2 116
Польша	640	481 800
Румыния	4 304	1 570 424
Россия	62	26 080
Украина	122	111 493

Источник: Состояние микрофинансов в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (2003)
<http://www.mfc.org.pl/index.php?section=NET&page=Other>

Привлекательность кредитных союзов состоит в их стремлении оказывать услуги своим членам исходя из их потребностей в малых займах, в простой процедуре получения кредита и небольшом времени обслуживания. Также возможность получения займов на малую сумму позволяет привлечь малые предприятия с небольшим оборотом. Более того, в отличие от других МФО кредитные союзы широко распространены в сельской местности. Однако возможность внешнего заимствования часто является определяющей в развитии кредитных союзов.

3.2. Негосударственные кредитные организации

Как и кредитные союзы, негосударственные кредитные организации (НКО) являются некоммерческими организациями, целью которых является обеспечение роста уровня жизни населения и создание рабочих мест посредством предоставления займов малому бизнесу, но не получение прибыли. Отличительная черта НКО - использование как методики группового кредитования, так и предоставление индивидуальных займов. Групповое кредитование основывается на разделении ответственности между всеми членами группы (обычно 4-6 человек), или, иными словами, все члены группы ответственны за каждый займ, полученный группой, в полном размере. Методика группового кредитования получила свое развитие в рамках НКО, в то время как индивидуальное кредитование широко используется всеми МФО. Еще одно преимущество НКО состоит в оказании услуг как зарегистрированному, так и неформальному малому бизнесу. Согласно исследованиям, НКО одинаково представлены как в сельской, так и в городской местности. Перечисленные характеристики НКО наилучшим образом способствуют доступу малых предприятий к финансовым ресурсам и увеличивают их охват. В отличие от других МФО, НКО не имеют право брать депозиты и использовать частный капитал, что ставит их в зависимость от поддержки доноров, добровольных пожертвований и/или субсидий правительства. Их доход направляется обратно на деятельность организации, а не распределяется среди вкладчиков или возвращается обратно донорам. На ранней стадии деятельности организации поддержка доноров позволяет устанавливать процентную ставку по кредитам ниже среднерыночной. Однако долгосрочная цель достижения финансовой устойчивости организации заставляет НКО устанавливать определенный уровень доходности, по крайней мере, достаточный для покрытия операционных издержек и стимулирует постепенный переход к конкурентным процентным ставкам, что также связано с изъятием донорских средств в перспективе. Наряду с невозможностью осуществлять операции по депозитам, НКО не оказывают и многие другие услуги, предоставляемые банками. Поэтому необходимость оказания большего количества услуг в связи со стремлением установить финансовую устойчивость вынуждает многие НКО трансформироваться в какую-либо финансовую организацию⁷. Как правило, НКО быстро перенимают передовые технологии микрофинансирования, устанавливают высокий уровень качества кредитного портфеля и достигают финансовой устойчивости. Развитие НКО может стать хорошей основой для создания банков микрофинансирования, как показал опыт Латинской Америки.

⁷ Moznosti в Македонии, ХАС в Монголии, Microcredit Montenegro в Черногории были трансформированы из НКО в банки микрофинансирования.

3.3. Коммерческие банки-партнеры

Коммерческие банки-партнеры – это коммерческие банки, реализующие программы микрофинансирования при поддержке донорских организаций. В начале девяностых Интер-Американский Банк Развития (The Inter-American Development Bank) опробовал первую программу предоставления микрокредитов через банки-партнеры. Позже аналогичный подход вошел в практику Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР)⁸ и был применен во многих странах Восточной Европы и СНГ. В отличие от кредитных союзов и НКО банки-партнеры обслуживают исключительно зарегистрированный малый бизнес и не обслуживают неформальный. Они также предпочитают обслуживать наиболее обеспеченный малый бизнес, который стабильно работает, у которого есть опыт, а также потенциал к росту. Таким образом, банки-партнеры работают главным образом с теми, кто не имеет доступа к банковским кредитам, но достаточно зрелый для получения займа выше среднего уровня, предоставляемого остальными МФО. Охват малого бизнеса банками-партнерами достаточно ограничен, несмотря на широкую сеть их филиалов. Однако коммерческие банки обладают рядом преимуществ, предоставляя малому бизнесу дополнительные услуги, находящиеся за пределами возможностей кредитных союзов и НКО, например, привлечение депозитов и предоставление ипотечных кредитов. Наряду с прочими факторами новые технологии по обслуживанию кредитов, применяемые банками-партнерами, подразумевают кредитование малого бизнеса не только на основе общепринятого банками залогового обеспечения, но и учитывая потенциал малого предприятия генерировать денежные потоки и его репутацию. Вместе с тем в случае изъятия средств доноров нет гарантии того, что банки-партнеры будут продолжать обслуживать малый бизнес. Однако одним из наиболее важных преимуществ кредитования малого бизнеса через банки-партнеры является их способность привлекать средства из различных источников, включая гранты, депозиты, займы и собственный капитал для обеспечения финансовой устойчивости в долгосрочном периоде.

3.4. Банки микрофинансирования

Банки микрофинансирования представляют собой одну из самых новых форм МФО. Они являются полноправными коммерческими банками, которые оказывают финансовые услуги малому бизнесу. Как и любой другой банк, их деятельность направлена на получение дохода и регулируется в соответствии с действующим законодательством. Подобно НКО, банки микрофинансирования обслуживают как зарегистрированный, так и неформальный малый бизнес. В тоже время, они обладают всеми качествами коммерческих банков по обслуживанию потребностей клиентов, например, открытие сберегательных счетов и счетов до востребования.

Вставка 1. Микрофинансирование в Украине

Немецко-украинский фонд стал первым проектом по кредитованию малого бизнеса через коммерческие банки Украины, созданный Кредитным учреждением для восстановления (KfW) по поручению немецкого правительства совместно с Национальным Банком и Министерством Финансов Украины в 1996 г. К 31 декабря 2002 г. в рамках проекта было выдано 8 000 займов на общую сумму EUR 50 млн. С 1999 г. по 2002 г. средний размер выдаваемого займа сократился с EUR 11 171 до EUR 4 144. Средние процентные ставки по займам, выдаваемым в евро, составляли 12-18%, а предоставляемым в гривнах - 20-28% по данным на конец 2002 г. В результате деятельности Немецко-украинского фонда было создано около 10 000 рабочих мест. Важно отметить, что менее 10 займов было списано, в то время как задолженности по платежам, превышающая 30 дней, составили 0.9% от общего количества выданных займов.

Успешная работа Немецко-Украинского фонда привела к созданию украинского Микрофинансового Банка в декабре 2000 г. Эффективная работа банка послужила толчком к увеличению выдаваемых микрозаймов и в коммерческих банках, и теперь является стандартом работы в области микрофинансирования. В конце 2002 г. задолженность по займам свыше 30 дней составляла лишь 0.5% кредитного портфеля банка. Средний размер займа составлял USD 4 800, в то время как более 60% займов было выдано на сумму менее USD 2 000. За 2002 г. украинский Микрофинансовый Банк предоставил 7 518 займов на сумму USD 39.8 млн. В 2003 г. сумма выданных займов составляла USD 58.8 млн. В 2003 г. украинский Микрофинансовый Банк был переименован в ПроКредит Банк. В настоящее время банк разворачивает свою деятельность, основывая филиалы в городах Украины и увеличивая количество оказываемых услуг и предлагаемых продуктов. С момента основания им уже выдано 24 372 микро- и малых займов на общую сумму USD 133.4 млн.

Источник: Милднер (2003). Микрофинансирование в Украине: модель для Беларуси? *Беларусь: выбор пути*, 50-60, и <http://www.wnisefk.com/CompanyProf.asp?sLang=EN&sCompanyCode=MFBU>

⁸ ЕБРР – не единственный донор, работающий с банками-партнерами по программам микрофинансирования. Кредитное учреждение для восстановления (KfW) также помогает становлению программ микрокредитования.

Согласно исследованию, проведенному Микрофинансовым Центром стран ЦВЕ и СНГ, кредитные союзы занимают доминирующее положение на территории этих стран⁹ (табл. 2).

Таблица 2. Распределение МФО по видам (на 30 сентября 2001 г.)

Виды МФО	Общее число выявленных МФО	Общая сумма выданных кредитов (млн. UDS)
Кредитные союзы, сберегательные и кредитные кооперативы	5 892	408.4 (5 447)**
НКО (организации, фонды и общественные объединения микрофинансирования)	160*	107.9 (100)**
Коммерческие банки-партнеры	40*	125.1 (24)**
Банки микрофинансирования	14*	158.2 (10)**
Все МФО	6 106	799.6 (5 581)**

Примечания:

* на 31 декабря 2002 г.

** число МФО, предоставивших свои данные

Источник: Состояние микрофинансов в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (2003)

<http://www.mfc.org.pl/index.php?section=NET&page=Other>

Рассматривая деятельность различных МФО, стоит отметить, что в странах Балканского региона - самая развитая сеть МФО, не включая кредитные союзы. В тоже время в России, Украине и Беларуси число МФО остается небольшим, особенно если учесть численность населения этих стран (табл. 3).

Таблица 3. Распределение МФО по регионам, не включая кредитные союзы
(на 30 сентября 2001 г.)

Регион	Число выявленных МФО
Балканские страны	45
Страны Центральной и Восточной Европы	38
Страны Кавказа	37
Центральная Азия и Монголия	34
Россия, Украина, Беларусь	25
Всего	179

Источник: Состояние микрофинансов в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (2003)

<http://www.mfc.org.pl/index.php?section=NET&page=Other>

4. Состояние микрофинансирования в Беларуси

Согласно исследованию, проведенному Институтом приватизации и менеджмента, более половины опрошенных малых предприятий (52.6%) использовали заемные средства, в то время как остальные полагались на собственный капитал. Основными источниками внешнего финансирования были названы белорусские коммерческие банки, а также частные и юридические лица (табл. 4).

Таблица 4. Результаты исследования на вопрос: Кто выступал в качестве кредитодателя, если вы использовали заемные средства?

Кредитодатель	Число ответов	процент
Белорусский коммерческий банк	89	23.5
Физическое лицо	86	22.8
Юридическое лицо	47	12.4
Государство	14	3.7
Иностранный коммерческий банк (в т.ч. РФ, Латвия, Украина и т.д.)	13	3.4
Лизинговая компания	9	2.4
Другое	8	2.1
Белорусский Фонд Финансовой Поддержки Предпринимателей	6	1.6
Всего	258	71.9

Примечание: При ответе на вопрос можно было использовать более одного варианта ответа.

Источник: Данейко П., Пелипась И., Ракова Е. (ред.) (2003) *Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы*, Минск, Институт приватизации и менеджмента.

Результаты исследования свидетельствуют о неразвитости сектора микрофинансирования в Беларуси, который в настоящий момент представлен следующими организациями:

⁹ Более подробную информацию по вопросам микрофинансирования в странах ЦВЕ и СНГ, включая исследования и аналитические отчеты, можно найти на сайте <http://www.mfc.org.pl> (на русском и английском языках).

- Потребительский кооператив «Общество взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства «Стольный»»;
- Белорусский Фонд Финансовой Поддержки Предпринимателей (БФФПП);
- Программа ЕБРР совместно с банками-партнерами ОАО «Приорбанк» и ОАО «Белгазпромбанк».

Общество взаимного кредитования «Стольный» (по существу кредитный союз) было создано в январе 2002 г. Уже к августу 2002 г. оно объединило 20 членов из Минска и Минской области. Таким образом, географическое расположение малых предприятий стало критерием членства в обществе. Согласно белорусскому законодательству, членские взносы были установлены в размере EUR 300. К концу 2002 г. обществом был выдан 21 займ на общую сумму USD 18 000. В отличие от многих кредитных союзов в других странах «Стольный» осуществляет свою деятельность без финансовой поддержки как со стороны донорских организаций¹⁰, так и правительства.

Белорусский Фонд финансовой поддержки предпринимателей является некоммерческой организацией, созданной правительством в 1998 г. В этой связи БФФПП нельзя отнести к НКО, хотя он и наделен рядом идентичных характеристик. Его основное отличие от действующих в Беларуси МФО – зависимость от государственного финансирования и низкие (или нулевые) процентные ставки по займам. Займ смог получить каждый третий подавший заявку. Средняя сумма кредита составила BYR 10 млн. на срок 6-12 месяцев. Общая сумма выданных кредитов в настоящее время составила более BYR 2.5 млрд. Благодаря деятельности БФФПП было создано более 800 рабочих мест. Около четверти заемщиков повторно обращаются за финансированием¹¹. В настоящее время положение БФФПП достаточно сложное. Работая без финансовой поддержки государства в течение двух последних лет и взимая проценты по кредитам ниже рыночных, БФФПП существенно ограничил свои финансовые возможности. В то же время государственная форма собственности препятствует получению финансовой поддержки доноров, как это происходит со многими НКО во всем мире.

В настоящее время наиболее эффективной в области микрокредитования является программа ЕБРР, осуществляемая в ОАО «Приорбанк» и ОАО «Белгазпромбанк» с апреля 2001 г. К январю 2004 г. с момента основания программы было выдано около 1 000 займов на общую сумму USD 14.5 млн. Средняя сумма займа составила USD 12 000 – 15 000. Однако только 30% желающих смогли получить займ в связи с ограниченностью финансовых ресурсов программы. Очевидно, что ни возможностей программы ЕБРР отдельно, ни совместных усилий существующих в Беларуси МФО недостаточно для оказания необходимой финансовой поддержки малому бизнесу.

Вставка 2. Проблемы малого бизнеса в привлечении кредитных ресурсов

Согласно результатам исследования, проведенного Институтом приватизации и менеджмента, малого бизнеса в Беларуси (2003) самая большая проблема, с которой сталкиваются малые предприятия при получении кредита, - высокая процентная ставка (присвоено 4.08 балла из 5 возможных). Обеспокоенные проблемами минимизации затрат, малые предприятия оказываются отрезанными от сферы банковских услуг, что связано с высокой стоимостью кредита. Однако развитие МФО могло бы частично снизить уровень процентных ставок его доступностью, упрощенной процедурой получения и оперативностью МФО в предоставлении займов. Вторая проблема – отсутствие отсрочки по выплате процентов (3.43 балла из 5 возможных). Международная практика микрофинансирования показала высокую мотивацию малых предприятий выплачивать платежи по займу в срок, что подтверждается низкими показателями неплатежей, представленными различными МФО. Результаты исследования, проведенного Микрофинансовым Центром ЦВЕ и СНГ, свидетельствуют, что большинству МФО удалось установить уровень непогашения займа в размере 3.4% (с просрочкой платежей более 30 дней) по данным на сентябрь 2001 г. Для коммерческих банков и банков микрофинансирования аналогичный показатель составил 0.37% и 0.69% соответственно. По данным на декабрь 2002 г. уровень просроченных займов составил 1.7% для НКО и 0.9% для банков микрокредитования. Отсутствие необходимого обеспечения займа было названо третьей по значимости проблемой (3.38 балла из 5 возможных). Технологии микрофинансирования как нельзя лучше отвечают требованиям клиентов, предлагая множество альтернатив традиционному залоговому обеспечению займа. Оставшиеся проблемы, указанные малыми предприятиями, также успешно решаются с помощью МФО: сложность оформления документов (3.14 балла из 5 возможных), большая продолжительность принятия решения (3.03 балла из 5 возможных) и неясные критерии по предоставлению займов (2.96 балла из 5 возможных). Очевидно, что технология микрофинансирования, применяемая различными МФО, успешно может решить проблемы малых предприятий, связанные с доступом к кредитным ресурсам.

¹⁰ Более подробную информацию о деятельности общества взаимного кредитования «Стольный» можно получить на сайте www.ovk-minsk.org.

¹¹ Предоставленные данные являются приблизительными подсчетами работников БФФПП на текущую дату.

5. Рекомендации

Развитый банковский сектор является основой для успешного становления микрофинансирования и развития МФО. Такие МФО как коммерческие банки-партнеры и банки микрофинансирования являются непосредственно частью банковской системы, в то время как финансовая устойчивость остальных (кредитных союзов и НКО) зависит от возможности доступа к внешним источникам финансирования, в том числе и таким, как банки. Поэтому, для создания прочной основы для динамичного развития микрофинансирования в первую очередь необходимо провести реструктуризацию банковского сектора¹², которая будет включать, наряду с прочими мерами, отмену преференций государственным банкам, привлечение иностранного капитала, отмену компенсации процентных ставок государством для ряда предприятий и выдачу бюджетных ссуд по пониженным процентным ставкам, введение жестких бюджетных ограничений.

Далее, правительству следует определить приоритетность микрофинансирования для развития малого бизнеса и разработать благоприятную законодательную базу для стимулирования возникновения всех видов МФО в Беларуси. Построение гибкого законодательства подразумевает создание конкурентной среды, где представлены все виды МФО. Стоит отметить, что значительное увеличение количества и качества микрозаймов наблюдалось в странах, где развивалась конкуренция среди МФО. Конкуренция между небанковскими кредитными организациями и банками позволяет добиться высокого уровня обслуживания клиентов, что подразумевает приемлемые процентные ставки по займам, увеличение срока выдаваемого кредита и оптимальные размеры кредита. Также следует учитывать возможность охвата малого бизнеса различными МФО. НКО и кредитные союзы более эффективны в оказании финансовой поддержки малым предприятиям в сельской местности, в то время как банки-партнеры и банки микрофинансирования главным образом сконцентрированы в городах (табл. 6).

Таблица 6. Географический охват малого бизнеса МФО, в процентах

Географическое расположение	Кредитные союзы	НКО	Программы микрокредитования через банки-партнеры	Банки микрофинансирования
Город	24	34	73	69
Поселок городского типа	27	30	20	19
Село	49	36	7	12

Источник: Состояние микрофинансов в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (2003)
<http://www.mfc.org.pl/index.php?section=NET&page=Other>

Так же преимущество поддержки разных МФО состоит в их разнонаправленной ориентированности на клиента. Кредитные союзы и НКО обслуживают, как правило, малые предприятия с небольшим оборотом, программы микрокредитования через банки-партнеры ориентированы на более крупные предприятия, а банки микрофинансирования располагаются посередине. Таким образом, очень важно включить в долгосрочную стратегию развития микрокредитования создание банка микрофинансирования в Беларуси наряду с поддержкой и развитием основных видов МФО.

Как и во многих странах Восточной Европы и СНГ, в Беларуси еще не разработано самостоятельное законодательство, регулирующее предоставление микрокредитов МФО. Микрофинансирование регулируется в рамках сформированной в настоящее время законодательной базы в Беларуси. В связи с этим мы предлагаем внести в действующее законодательство следующие изменения, которые станут первым шагом на пути к улучшению доступа малых предприятий к финансовым ресурсам и созданию благоприятной среды для дальнейшего развития МФО через привитие основ микрофинансирования.

Во-первых, необходимо разрешить микрофинансовым организациям самостоятельно определять залоговое обеспечение микрокредита. Действующее законодательство, например, устанавливает обеспечение микрокредита главным образом в виде залога имущества кредитополучателя, поручителя или гаранта, таким образом, ограничивая доступ малых предприятий к кредитным ресурсам в связи с отсутствием залогового обеспечения, либо

¹² Более подробную информацию можно найти GET-IPM A3/1/03 «Вступление Беларуси в ВТО: либерализовать ли банковские услуги» и GET-IPM A3/1/04 «Разрешить ли деятельности филиалов иностранных банков в Беларуси» <http://www.ipm.by/pdf/PP104r.pdf>.

высоких расходов по его регистрации по сравнению с суммой кредита¹³. Технологии микрокредитования предусматривают различные нетрадиционные формы обеспечения кредита, надежность которых подтверждается высоким уровнем возврата кредитов малыми предприятиями.

Во-вторых, необходимо отменить нотариальное удостоверение документов, проверка которых может быть осуществлена непосредственно работниками банка. Например, удостоверение карточки с образцами подписи и печати в самом банке позволит малым предприятиям не только сократить затраты, но и время на получение кредита.

В-третьих, необходимо сократить срок выдачи документов, необходимых для получения микрокредитов, в уполномоченных государственных органах до 1-2 дней. В частности, время регистрации залога определенных видов имущества, а также период оформления необходимых документов в налоговых органах подлежит пересмотру.

В-четвертых, разрешить выдачу и погашение микрокредитов наличными деньгами, как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте. Данные условия кредитного соглашения должны определяться банками самостоятельно на основе их кредитной политики. Международный опыт показал эффективность и надежность данной процедуры, появление которой связано с особенностями ведения бизнеса малыми предприятиями.

В-пятых, способствовать развитию гарантийных фондов¹⁴, которые, выступая гарантами по кредитам, выдаваемым банками малому бизнесу, позволяют разделить риски между банками или иными МФО, государством и малыми предприятиями.

Более того, стратегия развития микрокредитования также должна включать сотрудничество со странами-донорами. Поддержка доноров жизненно необходима для развития МФО, так как она предполагает как техническую, так и финансовую помощь. Программа микрофинансирования, осуществляемая совместно с банками-партнерами, начатая в Беларуси, является хорошей возможностью для доноров содействовать улучшению доступа малых предприятий к финансовым ресурсам. Очевидно, что успешная реализация данной программы может стать стимулом и для других донорских организаций оказывать помощь в создании и развитии МФО в Беларуси. Пример Украины (вставка 2) показывает все выгоды подобного сотрудничества. Таким образом, в связи с тем, что спрос на микрозаймы со стороны малых предприятий не может быть удовлетворен существующими в Беларуси в настоящий момент МФО, предложенные меры будут способствовать как улучшению доступа малых предприятий к кредитным ресурсам, так и установлению позитивной тенденции в области микрофинансирования.

Авторы: Вера Волчок, Риккардо Джуччи, Дмитрий Крук (рецензент)
Минск, сентябрь 2004 г.

¹³ Указом президента Республики Беларусь от 24.05.1996 № 209 "О мерах по регулированию банковской деятельности в Республике Беларусь" в редакции Указа от 06.08.2003 № 348 разрешено не обеспечивать залогом имущества гарантии или поручительства, если сумма кредита не превышает 2000 базовых величин и кредитный договор заключен с банком, уполномоченным обслуживать государственные программы.

¹⁴ Деятельность гарантийных фондов описана в книге «Международный опыт создания и деятельности гарантийных фондов» (2003). Л. А. Истомина, М. Н. Калмыкова, С. В. Овсейко.