

Исследовательский центр
Института приватизации и менеджмента

Аналитический доклад №2
Август 2000

**Анализ доступности
источников финансирования**
Андрей Шихат



**ИНСТИТУТ ПРИВАТИЗАЦИИ
И МЕНЕДЖМЕНТА**

Институт Приватизации и Менеджмента
Исследовательский центр

Аналитический доклад №2
Август 2000

Анализ доступности источников финансирования

Андрей Шихат

Резюме

В работе проведен сравнительный анализ различных источников финансирования малого бизнеса в Беларуси. Одним из самых важных барьеров, стоящих на пути развития малого бизнеса, является нехватка капитала. В связи с этим у предпринимателей естественно возникает вопрос, где взять средства для финансирования проектов. В республике сложилась ситуация, что предприниматели не всегда используют легальные источники финансирования и пользуются теневыми деньгами.

Номера классификации JEL: L1, L2

Информация об авторах

А.А. Шихат E-mail: shykhat@hotmail.com

Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента, научный сотрудник.

© Год Институт Приватизации и Менеджмента

Автор приветствует любые комментарии и замечания к настоящему тексту. Точка зрения, представленная в аналитическом докладе, является точкой зрения автора и не обязательно разделяется Институтом Приватизации и Менеджмента.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПРОСА (КАСАЮЩИЙСЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ) ...	4
ДОСТУПНОСТЬ ЛЕГАЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ	7
Коммерческие банки.....	7
Белорусский Фонд финансовой поддержки предпринимательства	13
Комитет по занятости населения при Министерстве труда Республики Беларусь	17
Европейский Банк Реконструкции и Развития.....	19
Ломбарды	21
Нелегальные источники финансирования	21
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НА ОСНОВАНИИ КОНКРЕТНОЙ СДЕЛКИ	23

ВВЕДЕНИЕ

Одним из самых важных барьеров, стоящих на пути развития малого бизнеса, является нехватка капитала. В связи с этим у предпринимателей естественно возникает вопрос, где взять средства для финансирования проектов. К сожалению, в Республике сложилась ситуация, что предприниматели не всегда используют легальные источники финансирования и пользуются теневыми деньгами.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПРОСА (КАСАЮЩИЙСЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ)

Заемные средства использовали 39,9% предприятий, участвовавших в опросе.

Например, в Украине в ходе опроса были выявлены следующие данные: только 21.2% всех респондентов вообще пытались получить кредит. Из них 41,4% его получили. Распределение по отраслям, представители которых получили кредит, следующее:

Производство	Строительство	Торговля	Услуги
33,7%	10,5%	37%	18,8%

По данным опроса, проводимого Институтом Приватизации и Менеджмента, заемные средства использовались предприятиями в зависимости от видов деятельности следующим образом:

Производство	Строительство	Торговля	Услуги
29,3%	7,8%	47,4%	15,5%

Что еще раз подчеркивает, что как минимум 50% кредитных средств направляется на пополнение оборотного капитала.

Заемные средства планируют использоваться предприятиями в зависимости от видов деятельности следующим образом:

Производство	Строительство	Торговля	Услуги
31,8%	7,6%	51,5%	9,1%

Распределение потребности в кредитных ресурсах в зависимости от количества человек следующее:

Кредитами пользовались предприятия с численностью работников:

До 5 чел	6-25 чел	26-50 чел	51-100 чел
29,3%	7,8%	47,4%	15,5%

В зависимости от сферы деятельности и численности работников можно заметить, что в сфере производства 47,1 % компаний, использующих заемные средства, имеют численность работников 6-25 человек. В сфере услуг 50% компаний, пользующихся заемными средствами, имеют численность работников 6-25 человек, в торговле в 52,7% компаний, использующих заемные средства, работают 6-25 человек. И только в строительстве 55,6% компаний, использующих заемные средства – компании с персоналом 51-100 человек.

С другой стороны, потребность фирмы в кредитах практически не зависит от ежемесячного объема продаж.

Интересно, что данные опроса показывают, что начинающему предприятию очень сложно получить кредит

Срок существования предприятия:

До 1-го года	1-3 года	3-5 лет	5-10 лет	Более 10 лет
3,5%	23,7%	32,5%	37,7	2,6%

Заметим, что если ранее кредитными средствами пользовалось почти 40% респондентов, то в будущем году кредитные средства планируют использовать всего лишь 23,2% респондентов, что характеризует отрицательную инвестиционную активность. Однако качественные различия среди тех, кто уже брал кредит и среди тех, кто его собирается брать, все же есть. Например, среди опрошенных нет ни одного предприятия, которое брало бы кредит в Белорусском Фонде Финансовой Поддержки Предпринимателей. Не смотря на это, 16,2% респондентов намереваются взять кредит именно в БФФПП. Достаточно высок процент предпринимателей, берущих кредиты у физических и юридических лиц (пользовались 22,7% и 35,3% соответственно, рассчитывают попользоваться 17,6% и 23,5% соответственно).

Распределение получаемых кредитов по областям практически не отличается от географического распределения предприятий.

Интересно, что между предприятиями, получающими заемные средства и предприятиями, являющимися членами предпринимательских союзов и организаций наблюдается обратная связь, то есть наличие предпринимательских союзов и организаций не способствует развитию финансирования малого бизнеса в РБ.

76,8% респондентов вообще не планирует в течение следующего года брать кредиты.

Предприятия не берут кредиты по следующим причинам:

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 обнародованные) критерии предоставления кредита	13,2%
8. Коррупция	6,8%
9. Другое	7,3%

Общая сумма процентов не равняется 100 %, поскольку на соответствующий вопрос в анкете было возможно несколько вариантов ответа. Очевидно, что в качестве

проблем, с которыми сталкиваются предприниматели при получении кредита, выделяются следующие (в порядке убывания значимости):

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

Конечно, нельзя не обозначить такую проблему, как конвертация белорусских рублей в твердую валюту для расчетов по кредитам.

На вопрос, «С какими проблемами Вы столкнулись при получении заемных средств» (5 – наиболее серьезная проблема, 1 – не является проблемой) средние величины, подсчитанные по всей совокупности выборки в зависимости от выдвигаемых тезисов следующие:

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

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.

Эстония: Инвестиции в основные средства, осуществляемые малым и средним бизнесом по источникам финансирования:

	Малые пред- приятия*	Средние пред- приятия**	Крупные пред- приятия***	Доля в общем объеме
Гос. Бюджет	9,1%	43,8%	47,1%	2%
Местные бюд- жеты	28,1%	5,8%	72,1%	1,4%
Иностранный капитал	52,1%	31%	16,8%	9,3%
Кредиты, среди них:	30,9%	30%	39,1%	23,8%
Банковские кредиты	29,9%	29,2%	40,9%	14,7%

Собственный капитал	24,6%	30%	45,4%	63,5%
Всего:	28,3%	30,1%	41,6%	100%

Данные за 1996 год

*Малые предприятия – предприятия с количеством занятых 1-49

**Средние предприятия – предприятия с количеством занятых 50-249

***Крупные предприятия – предприятия с количеством занятых более 250

Таким образом, 58,4% всех инвестиций осуществляется предприятиями малого и среднего бизнеса, причем 63,5% всех инвестиций финансируется за счет собственного капитала. Если рассмотреть инвестиции, осуществляемые только малыми и средними предприятиями, то оказывается, что 59,5% всех инвестиций осуществляется за счет собственных средств, 1,8% всех инвестиций осуществляется за счет бюджетных средств, 0,7% инвестиций в МСП осуществляют местные бюджеты, 13,3% инвестиций финансируется иностранным капиталом и 24,8% инвестиций финансируются за счет кредитов (среди них 60% - кредиты банков).

ДОСТУПНОСТЬ ЛЕГАЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Рассмотрим возможности финансирования предпринимателем своего бизнеса. Разделим предприятия на две категории – действующие и организовывающиеся.

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 100000000 руб. (\$90000). Размеры валютных кредитов для малых предприятий не превышают \$70000. При этом ни один банк не дает отсрочки ни на выплату процентов, ни на выплату основного долга. Сложнее всего ситуация обстоит с залоговым обеспечением. Сумма залога определяется по следующей схеме: сумма основного долга + сумма процентов по кредиту. Далее ко всей этой сумме добавляется 20%. Эти 20% представляют собой НДС, который придется выплатить банку в случае продажи залогового имущества. Более того, если имущество, закладываемое в залог, является оборотным капиталом, на всю сумму с НДС накручивается коэффициент 1,3. Таким образом, залоговая стоимость кредита при пользовании кредитом 1 год, может превышать сумму кредита почти в два раза, а при пользовании кредитом до 3-х лет залоговая стоимость может превышать сумму основного долга в 4 раза. В качестве гарантий возврата кредита также может выступать поручитель, но при этом все проблемы существования залогового имущества перекладываются на поручителя.

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

Документация, представление которой необходимо для рассмотрения вопроса выдачи кредита

1. Для решения вопроса о выдаче кредита субъект хозяйствования обязан предоставить в Банк:

- Ходатайство,
- кредитную заявку;
- анкету заемщика;
- копии и оригиналы (возвращаются после сверки клиенту) договоров (контрактов) и подтверждение кредитруемых сделок (документы, переданные по факсу, и их копии к рассмотрению не принимаются)
- копии и оригиналы (возвращаются после сверки клиенту) договоров, протоколов о намерениях на реализацию поставленного (произведенного) товара;
- бизнес-план с детальной проработкой кредитруемого мероприятия;
- бухгалтерский баланс на последнюю или предпоследнюю месячную дату и баланс за предыдущий год (предприниматели без образования юридического лица предоставляют декларацию о доходах, заверенную в соответствии с действующим законодательством);
- отчет о прибылях и убытках (финансовый отчет) на последнюю или предпоследнюю месячную дату и отчет о прибылях и убытках за предыдущий год;
- гарантии возврата кредита;
- статистическую отчетность, справочные» прогнозные и другие документы, информационные данные, необходимые по усмотрению банка для организации кредитных отношений;
- при наличии ссуд в другом банке предоставляются копии кредитных договоров, договоров залога, являющихся обеспечением по этим кредитным договорам (документы возвращаются клиенту, информация обобщается в заключении о выдаче кредита);
- ксерокопии паспортов с фотографией и пропиской директора и главного бухгалтера (для клиентов впервые обращающихся в Банк за кредитом).

2. Субъекты хозяйствования, обслуживающиеся в другом банке, для решения вопроса о получении кредита дополнительно представляют:

- копии учредительных документов (устав, учредительный договор), удостоверенные нотариально ни и вышестоящей организацией, либо органом, производившим регистрацию
- копию документа о регистрации, удостоверенную нотариально;
- карточку с образцами подписей и оттиском печати, удостоверенную нотариально или вышестоящей организацией;
- при необходимости, выписки по счетам» открытым в других банках, заверенные главным бухгалтером или руководителем банка;
- справку обслуживающего банка о наличии задолженности по ссудам и претензий к расчетному счету, заверенную главным бухгалтером или руководителем банка.

3. 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

4. Для получения кредитов на инвестиции дополнительно предоставляются документы, перечень которых приведен в приложении №2

5. В необходимых случаях Банк, кроме указанных в п.п. 1.,2. документов может потребовать от объекта хозяйствования и другие сведения, подтверждающие финансовое состояние заемщика, его репутацию в деловом мире и возможности по своевременному возврату кредита, платежеспособность его гаранта или поручителя.

Скорость рассмотрения документов достаточно велика – около двух дней. Если заемщик – постоянный клиент банка, часто собирается внеочередное заседание кредитной комиссии и решается проблема о выделении кредита. Необходимо принять во внимание, что вероятность получения кредита новой для банка компанией очень мала. По средним оценкам всего около 3% новых клиентов, не имеющих рекомендаций постоянных клиентов, могут получить кредит даже при наличии залогового обеспечения.

Средняя сумма выделяемого кредита предприятиям малого бизнеса за последний год составила 17 800 млн. руб. в национальной валюте. Средняя же сумма выделяемого кредита в иностранной валюте - \$60 000. Примерное процентное распределение целевой направленности кредитов следующее – 35% кредитов выделяется на приобретение основных фондов и 65% - на пополнение оборотных средств. При этом на приобретение основных средств выделяются преимущественно кредиты в национальной валюте, так что практически можно говорить о том, что все 35% кредитов, выде-

ляемых под закупку основных фондов – кредиты в национальной валюте, за редким исключением крупных постоянных клиентов. Валютные кредиты предприятия берут практически только для закупки оборотных средств. Причем выделяются они только для финансирования валютоокупаемых проектов. Возвратность кредитов, исходя из статистики, практически 100%. Доля просроченных кредитов очень мала. Примечательно, что на сегодняшний день в плане возвратности кредитов похожим образом дела обстоят во всех кредитующих институтах. 100% - я возвратность кредитов достигается путем высоких требований к имуществу, вносимому в залог. Другими словами, банки работают только с высоколиквидным обеспечением кредитов. Вообще говоря, лучше всего банки предпочитают получать валюту в качестве обеспечения кредита. В последнее время выдача кредитов в национальной валюте под залог иностранной валюты приобретает все более широкое распространение. Очевидно, что столь высокие требования к залому влекут за собой соответствующие проблемы для заемщиков. Самая распространенная проблема для заемщиков – недостаток ликвидного залога. Следующая часто возникающая причина отказа заемщику в получении заемных средств – шаткое положение баланса заемщика (высокая дебиторская, кредиторская задолженность, вызванные зависанием средств, государственное регулирование ценообразования, налогообложения и прочее). При этом, как правило, традиционно упоминаемой проблемы в скорости получения денег в коммерческом банке нет. Если комплект документов в полном порядке, то деньги поступают в распоряжение заемщика в течение ближайших нескольких дней.

По мнению работников кредитных отделов банков, в среднем важность параметров кредита, получаемого в банке для заемщика распределяется примерно следующим образом:

Оцениваемые параметры	% важности
1 Процентная ставка	90%
2 Моратории на выплату процентов и/или основного долга	10%
3 Наличие гарантий либо поручительство третьих лиц	
4 Валюта кредита (бел. рубли либо иностранная валюта)	
5 Способ получения кредита (прямой кредит, оплата поставщику)	
6 Количество и состав необходимых документов	
7 Скорость рассмотрения документов	
8 Мобильность средств (свобода использования)	
Итого	100%

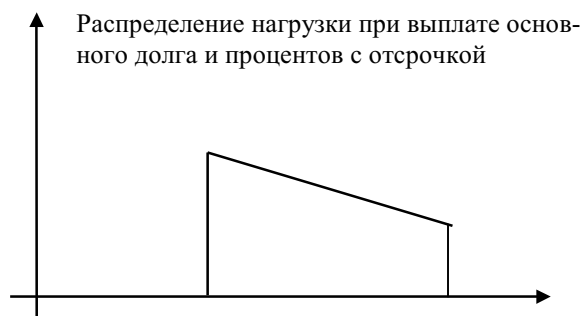
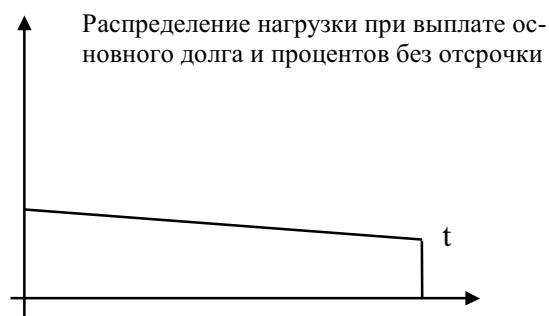
Важность оцениваемых параметров прежде всего зависит от срока пользования кредитом. Т.е. если рассматривать долгосрочное кредитование, имеющее целью финансирование инвестиционных проектов либо привлечение средств на покупку новых тех-

нологий, то в данном случае имеет существенное значение только ставка процента, по которой ведется кредитование. Второй по степени важности параметр - мораторий на выплату основного долга и мораторий на выплату процентов по кредиту. Для компании-производителя моратории играют действительно важную роль, поскольку от этого напрямую зависит уровень рентабельности производства. Например, если в рамках кредитного договора не определены отсрочки на выплату процентов и основного долга, то расходы по обслуживанию займа (включая выплаты основного долга) равномерной нагрузкой распределяются на весь срок пользования кредитом, что, естественно, снижает рентабельность производства. Если же условия кредита предполагают наличие отсрочки на выплату основного долга, то рентабельность в начале периода будет высока, компания будет иметь возможность направлять больше средств в развитие производства, но при этом высокая нагрузка ляжет на конец периода пользования кредитом. Необходимо заметить, что небольшой производящей компании очень сложно обойтись без отсрочки выплат по основному долгу. Крупным компаниям в данном случае проще выплачивать сумму основного долга, начиная с первого месяца пользования кредитом, поскольку, как правило, крупные компании вовлечены одновременно в несколько разных бизнесов (дифференциация бизнеса в рамках одной компании снижает риск банкротства компании и увеличивает вероятность выживания компании, особенно в условиях Беларуси). Соответственно, выплаты по кредиту могут быть покрыты за счет дохода от других видов деятельности.

График на слева наглядно иллюстрирует распределение нагрузки на предприятие с момента старта проекта, когда отсутствует отсрочка на выплату основного долга и процентов. Очевидно, что если это предприятие из рассматриваемой нами категории малого бизнеса, то выдержать такую схему работы для него достаточно сложно. Схема с отсрочкой выплат по обслуживанию кредита приведена на рис. справа. Несмотря на то, что выплаты по обслуживанию кредита в конце проекта очень высоки, начинающее предприятие получает возможность развиваться и окрепнуть, не обремененное изначально непосильной ношей в виде платежей по кредиту. Для достижения компромисса в работе с малыми предприятиями может быть применена например, следующая схема - проценты за пользование деньгами предприятие платит, начиная с первого месяца, а на выплату основного долга устанавливается мораторий. Срок его должен определяться исходя из конкретных нужд предприятия.

Еще одной из наиболее важных причин, по которым банки не желают кредитовать малый бизнес, является высокий риск утраты инвестированных средств. Т.е. рис-

ки, связанные с инвестированием средств в крупные предприятия гораздо ниже рисков инвестирования средств в малый бизнес. В других странах эту проблему решают по-разному. Например, государство берет на себя до 80 % рисков невозврата кредита в случае банкротства предприятия, и таким образом банки делят риски с государством и осуществляют финансирование малого бизнеса, неся довольно незначительные риски. На данный момент слишком высокие риски делают кредитование малых предприятий для банков невыгодным, поскольку при условии свободного формирования процентных ставок с учетом риска процентные ставки по кредитам для малого бизнеса были бы астрономическими. Очевидно, что активное кредитование малого бизнеса финансовыми институтами страны может работать только в том случае, если будет существовать система, обеспечивающая страхование банковских рисков. Страхование рисков может осуществляться либо через систему государственных гарантий, либо через систему гарантий страховых компаний, что, в свою очередь, предполагает развитость рынка страховых услуг (а в частности страхование бизнес операций). Например, такая система действует для заемщиков, получающих займы в городских центрах занятости. Одним из обязательных условий, необходимых для получения займа, является создание новых рабочих мест и задействование специалистов, стоящих на учете в местном центре занятости на эти рабочие места. Как большое преимущество для заемщика, получающего займ в районном центре занятости является беспроцентный характер займа. Займы выдаются на срок до одного года. В качестве гаранта возврата средств выступает либо ЗАО СК “Бролли” либо БелГосСтрах. Эти страховые организации проводят свой анализ кредитоспособности заемщика, и если риски их устраивают - выписывают страховой полис. Надо отметить, что работа по страхованию займов требует наличие высококвалифицированных специалистов в области актуарной математики, что, очевидно, под силу не каждой страховой компании. К тому же новый порядок регистрации страховых компаний (требующий минимальный уставный капитал в размере \$150000) сократил количество страховых компаний в Беларуси.



Коммерческие банки осуществляют кредитование малого бизнеса в очень небольших объемах.

Начинающему предприятию получить кредит в коммерческом банке практически невозможно.

Белорусский Фонд финансовой поддержки предпринимательства

Белорусский Фонд Финансовой Поддержки Предпринимателей образован 28 января 1992 года.

Основные направления деятельности:

- 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.

Формы выделения кредитных ресурсов

Микрокредиты:

- 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

Кредиты:

- 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 высоко технологического оборудования, а также в отдельных случаях на пополнение оборотных средств

Лизинг:

- максимальный размер лизинга, как правило, составляет до 20 000 МЗП на срок от 12 до 18 месяцев

В качестве обеспечения кредитных обязательств может выступать:

- банковская гарантия
- поручительство физических или юридических лиц
- залог:
 - основных средств
 - товаров в обороте (товаров на складе)
 - личного имущества предпринимателей
 - личного имущества поручителей

(необходимо предоставит документы, подтверждающие право собственности на предмет залога (свидетельство на право собственности, технический паспорт, договор, по которому приобретено имущество, прочие правоустанавливающие документы).

Перечень документов, необходимых для получения финансовой поддержки

- заявка по установленной форме
- технико-экономическое обоснование возврата кредита
- документы по субъекту кредитования (договоры, контракты, протоколы намерений с поставщиками и потребителями)
- бизнес-план
- учредительные документы, решение исполкома о регистрации, перерегистрации
- балансы: годовой с отметкой налоговой инспекции и на первое число отчетного месяца (с приложениями), для индивидуальных предпринимателей – справка из ИГНК о полученных доходах от предпринимательской деятельности с начала года
- документы, подтверждающие полномочия руководителя на заключение договоров (контракт с руководителем, протокол собрания учредителей о предоставлении полномочий руководителю на подписание кредитного договора)
- письмо банка о наличии расчетного счета с указанием лиц, имеющих право первой и второй подписи финансовых документов, о дебетовых и кредитовых оборотах за по-

следний месяц, претензиях по платежам в бюджет, неоплаченным счетам поставщиков, просроченной задолженности по ссудам

- кредитная история предприятия (указывается банк кредитор, сумма полученного кредита, форма его обеспечения, срок погашения)
- форма обеспечения кредитных обязательств:
 - либо залог имущества, основных, оборотных средств (документы, подтверждающие право собственности на предмет залога (свидетельство на право собственности, технический паспорт, договор, по которому приобретено имущество, прочие правоустанавливающие документы)
 - либо банковская гарантия
 - либо поручительство
- паспорт лица, уполномоченного подписывать договора

В процессе работы БФФПП:

- проводит конкурсный отбор поступающих инвестиционных проектов, в т. ч. на условиях финансового лизинга;
- организует независимую экспертизу сформированного пакета документов по проектам, претендующим на получение финансовой поддержки;
- предоставляет кредиты и микрокредиты на принципах материальной обеспеченности, целевой направленности и возвратности;
- осуществляет помощь в разработке инвестиционных бизнес-планов;
- осуществляет консультации по организации и ведению бизнеса в Республике Беларусь.

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

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

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей обеспечивает:

- финансовую поддержку на выгодных условиях;
- необходимую консультацию по разработке документов для получения кредита;
- информацию о тенденциях и перспективах развития белорусского рынка;
- обучение предпринимателей и сотрудников предприятий навыкам составления бизнес-планов:
- консультирование по организации и ведению бизнеса в Республике Беларусь.

Краткая информация о предыдущей деятельности Фонда:

Количество профинансированных проектов:

1995	1996	1997	1998	1999
32	33	21	27	70

Всего за последний год было принято к финансированию 76 проектов, а профинансировано - 70 проектов на сумму около 300 млн. руб. Среди них было профинансировано 52 проекта микрокредитования и 18 проектов, предполагающих кредитование и лизинг. Вообще говоря, 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 среднем, сумма финансирования на одно предприятие составила около 4 286 млн. руб.

Целевая направленность микрокредитования проектов распределилась следующим образом:

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

Таким образом, можно заметить, что 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% кредитом под закупку основных средств и 65% кредитов – на пополнение оборотных средств). Проведя градацию по формам собственности, можно видеть, что 72% микрокредитов было выдано юридическим лицам и 28% - индивидуальным предпринимателям. Наиболее предпочтительными для рассмотрения БФФПП проектами являются проекты, создающие новые рабочие места и импортозамещающие проекты. По оценкам Фонда, и без того небольшая сумма средств, выделяемая бюджетом на финансирование проектов,

будет сокращена. Очевидно, что такие меры не способствуют развитию предпринимательства.

*В процессе анализа использовалась информация, предоставленная БФФПП

Комитет по занятости населения при Министерстве труда Республики Беларусь

Комитет по занятости населения при министерстве труда Республики Беларусь осуществляет выделение средств предприятиям на следующих условиях:

1. поддержка осуществляется в виде беспроцентного возвратного финансирования на срок до одного года;
2. объем финансовой помощи не превышает 10 000 минимальных заработных плат на одного заемщика. Срок рассмотрения документов – до 1 месяца.

Примерный перечень документов на получение финансовой помощи для создания новых рабочих мест

- Заявление на имя директора МГЦЗН с указанием направления использования денежных средств, суммы финансовой помощи, количества создаваемых новых рабочих мест; Полный юридический адрес нанимателя (с указанием почтового индекса), реквизиты банка, обслуживающего нанимателя.
- Решение администрации района об установлении задания на создание новых рабочих мест, в том числе для слаботзащищенной категории населения.
- Обеспечение (гарант) возврата финансовой помощи (сопроводительное письмо банка о намерении застраховать риск невозврата финансовой помощи или поручительство банка, или страховой полис страховых компаний: "Бролли", "Белгосстрах").
- Бизнес-план, в котором должны быть отражены:
 - цель получения финансовой помощи;
 - численность и категория безработных
 - занятость которых будет обеспечена
 - предполагаемое конкретное использование финансовой помощи с приложением перечня приобретаемого оборудования, специальных устройств, приспособлений, сырья с указанием их объемов и стоимости.

График ввода в эксплуатацию рабочих мест с указанием:

- профессий рабочих и должностей служащих согласно общегосударственного классификатора Республики Беларусь (ОК РБ);
- количества создаваемых рабочих мест;
- количества трудоустраиваемых на них безработных;

- срок ввода рабочих мест в эксплуатацию (не более 3-х месяцев с момента получения финансовой помощи).

График подписывается руководителем предприятия (организации), директором МГЦЗН и скрепляется печатями.

График возврата финансовой помощи. В графиках указывается порядковый номер месяца с момента получения финансовой помощи, а не календарное его название. расчет стоимости 1 рабочего места.

Схема размещения технологического оборудования и создаваемых новых рабочих мест.

Экономическое обоснование возврата финансовой помощи (получение дохода, прибыли).

- Договоры (контракты, протоколы намерений) с поставщиками и потребителями (с приложением спецификаций). Срок их действия должен быть не менее года или до исполнения обязательств в полном объеме.
- Договор аренды (при наличии таковой) на право срочного, возмездного владения и пользования нежилыми помещениями, необходимыми нанимателю для организации производственной деятельности.
- Баланс годовой, заверенный в налоговой инспекции и на первое число отчетного месяца (с приложениями).
- Расшифровка 01 счета - баланса - собственных основных средств.
- Кредитные договоры. Справка о полученных нанимателем денежных средствах в других банках (указывается банк-кредитор, сумма взятого кредита, форма его обеспечения и срок погашения).
- Расшифровка к дебиторской задолженности (при необходимости).
- Выписка из расчетного счета за последний месяц.
- Письмо банка, обслуживающего нанимателя, о наличии к нему претензий по неоплаченным счетам поставщиков, просроченной задолженности по ссудам.
- Учредительные документы, решение исполкома о регистрации, перерегистрации (при необходимости лицензия на занятие данным видом деятельности).

Примечание: Настоящий перечень документов является минимальным и может дополняться, исходя из особенностей предприятия и его производственной деятельности.

Приведем краткую статистику:

За 1999-й год в Минский городской центр занятости поступило 58 заявок на получение займа, среди них 25 заявок на рассмотрение подали малые предприятия. В течение прошлого года займы были выделены 25 предприятиям на сумму 174 600 млн. руб., среди них – 11 малых предприятий на сумму 64 100 млн. руб. В течение 2000-го (за 4 месяца) года за финансовой помощью в Минский городской центр занятости обратилось 24 предприятия, из них 9 – малых предприятий. Из них помощь была выделена 4-м предприятиям на сумму 66 600 тыс. руб. среди них 1 – малое предприятие (сумма 12 600 тыс. руб.). Всего план на 2000 год составляет 359 995 тыс. руб. и предполагает создание 600 рабочих мест, среди них 110 рабочих мест должно быть создано на малых предприятиях. Для предпринимателей, желающих получить займ под создание новых рабочих мест проблемой является то, что сумма, планируемая к выделению в виде займов, не индексируется в течение года. Таким образом, получается, что реально предприниматели получают в 2 раза меньше средств, чем планировалось в бюджете центра. Кроме займов МГЦЗ выделяет субсидии начинающим предпринимателям. Так, за 1999 год за субсидиями обратилось 208 человек, выделено субсидий было 122 на сумму 3 807 млн. руб. За первые 4 месяца 2000 года на субсидии было подано 124 заявки, уже выделено 57 субсидий на сумму 3 449,8 тыс. руб. Общий план на год – 120 субсидий на сумму 12 449,2 тыс. руб. Количество удовлетворенных заявок почти в два раза валового «спроса» на займы. Это может говорить о нескольких вещах: во-первых, о достаточной известности центра занятости, как источника денежных средств, во-вторых, о недостаточном содержании этого источника. Например, если сравнивать вышеописанные данные с данными БФФПП, то в последнем отношении числа выданных кредитов к числу поданных заявок приближается к 1. В данном случае очевидно, что такая ситуация происходила вследствие неизвестности о деятельности БФФПП, поскольку заявок было бы гораздо больше. Однако, похоже, в текущем году ситуация изменится, поскольку в ходе опроса было выяснено, что около 16% предпринимателей рассчитывают получить кредит в БФФПП, при этом в самом БФФПП объемы кредитования планируют сократить.

*В процессе анализа использовалась информация, предоставленная МГЦЗ

Европейский Банк Реконструкции и Развития

ЕБРР осуществляет деятельность по кредитованию малого и среднего бизнеса в Беларуси с 1994 года. Кредитные ресурсы предназначены для перекредитования ими МСП по каналам участвующих в программе коммерческих банков. На сегодняшний день

проводниками ресурсов ЕБРР в Беларуси являются следующие коммерческие банки: Белбизнесбанк, Белгазпромбанк, Приорбанк.

За время действия кредитной линии было профинансировано 32 проекта на сумму \$28920028, из них \$24639567 уже выделено. Более того, \$13854124 предприятия уже успели выплатить обратно.

Для получения кредита по линии ЕБРР необходимо удовлетворение предприятия следующим критериям:

- Предприятие должно быть частным, совместным или государственным в процессе приватизации
- ЕБРР финансирует только новые проекты
- Финансирование основных либо оборотных средств
- Участие заемщика в проекте должно быть не менее 30%
- Максимальный размер предприятия – штат не более 500 человек
- ЕБРР отдает предпочтение валютоокупаемым проектам
- IRR проекта должна быть не менее 15%
- Движение денежной наличности должно не менее чем в 1,3 раза покрывать причитающиеся выплаты долга
- Размер залога должен быть не менее 120% от суммы займа
- Средства выдаются на срок 1-7 лет
- На выплату основного долга возможна отсрочка до 2 лет
- Проценты выплачиваются сразу ежемесячно
- Валюта кредиты – доллары США
- Максимальный размер кредита \$2 000 000
- Проект должен соответствовать местным и европейским экологическим стандартам.

Исходя из статистики распределения ресурсов ЕБРР по регионам Беларуси, 61% кредитных ресурсов приходится на Минск, 21,8% - Брест, 8,5% Могилев, 7,1% - Витебск, 1,7% - Гродно.

По видам деятельности кредитный портфель распределился следующим образом:

Строительные материалы и оборудование	21,3%
Производство продуктов питания	12,7%
Производство обуви, одежды	11,4%
Производство древесины	11,2%

Автозаправочные станции, мотели, кафе	9,3%
Прочее	34,1%

Ломбарды

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

Нелегальные источники финансирования

Не секрет, что помимо источников легального финансирования деятельности существуют и источники нелегального финансирования. Как показывает практика, большинство предпринимателей не зарегистрированы ни как юридическое лицо, ни как предприниматель без образования юридического лица. Другими словами, они вообще никак юридически не зарегистрированы. Эти выводы не гипотетические – они полностью подтверждаются одним из вопросов анкеты, используемой в ходе беседы с предпринимателями, который примерно звучит следующим образом «Зарегистрирован ли Ваш бизнес официально?». На этот вопрос большинство респондентов отвечают отрицательно. Теперь вернемся к количественной оценке стоимости функционирования бизнеса, основанного на использовании заемных средств. 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 носят исключительно целевой характер. Исходя из результатов опроса предпринимателей, проведенного в рамках всего проекта доля теневого оборота в Беларуси в среднем не менее 50% всего оборота. Таким образом, рынок теневого движения денежных средств имеет место и довольно большой объем. Настолько большой, что на теневом рынке кредитов существуют свои вполне определенные правила для заемщиков, и отработаны они не хуже, чем банковские. Главное отличие – процентные ставки по кредитам выше, чем по легальным кредитам. Например, по валютным кредитам ставки начинаются от 3-4% в месяц и выше. Сроки – в основном короткие, то есть теневые кредиты в основном используются для коротких сделок. Кредитование для покупки основных средств – большая редкость. Теневым рынком капитала характеризуется высокой мобильностью средств. Особенностью теневого рынка кредитов является то, что получить кредит, не имея знакомых среди «кредитодателей», практически невозможно.

Для оценки степени важности характеристик кредита использовалось анкетирование лиц, когда-либо сталкивавшихся с получением теневого кредита. Исследования показали, что ответы в среднем распределяются следующим образом:

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)	
5 Способ получения кредита (прямой кредит, оплата поставщику)	
6 Количество и состав необходимых документов	
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. Т.е. наиболее актуальной проблемой при получении кредита является отсутствие необходимого залогового обеспечения. Использование поручительства третьих лиц на сегодняшний день слабо распространено среди кредитодávущих учреждений, как легальных, так и теневых.

Рассмотрим работу организаций, занимающихся экспортно-импортной деятельностью:

Одной из причин использования теневого кредита вместо легального при работе предприятия на экспорт является обязательная продажа 40 % валютной выручки по курсу НБ РБ. По ориентировочным подсчетам в данное время межбанковский курс приблизительно в 2,5 раза превосходит курс Национального Банка Республики Беларусь. То есть, несложно подсчитать, что 40 % валютной выручки обходятся предприятию в дополнительные расходы размером 16% от оборота – цифра, сравнимая с НДС. Другими словами, стимулирование государством экспортеров выражается в почти двукратном увеличении для них НДС. Вполне естественно, что в таких кабальных условиях работы многие экспортеры пытаются найти выход из сложившейся ситуации – и находят, используя услуги так называемых финансовых компаний. При этом для того, чтобы избежать обязательной продажи валюты необходимо заплатить за услуги 4-6% и получить на счет вместо валюты национальную валюту, не подлежащую никакой обязательной продаже. Очевидно, что экономическая выгода от сделок такого типа – 10-12% от величины экспорта. Самый простой пример такой операции предполагает наличие трех сторон в контракте – собственно продавец (экспортер), финансовая компания - нерезидент (например, российская компания со счетом типа «Т») и покупатель. Продавец заключает договор о поставке товара компании со счетом типа «Т» на склад, по ме-

сторасположению «совпадающий» с конечным покупателем. Таким образом, продавец получает на счет белорусские рубли вместо валюты и платит за услуги уже описанные выше 4-6 % от суммы экспорта. Другие, более сложные схемы предусматривают продажу товара за «мягкие валюты», такие как литы, латы т.д., которые не подлежат обязательной продаже. При использовании же теневых кредитов проблемы с обязательной продажей валюты исчезают сами собой – нет никаких внешнеторговых операций на территории Беларуси – нет и проблем с продажей валюты. Для более крупных операций используются офшорные компании, позволяющие вообще не показывать наличие деятельности в виде экспортно-импортных сделок.

Рассмотрим на примере различия в стоимости функционирования легально и нелегально на примере конкретной сделки.

Допустим, что нам необходимо импортировать какой-то товар в Беларусь для его последующей реализации. Это можно сделать двумя путями – легальным (имеются ввиду все операции купли-продажи, растамаживания и прочего проводится исключительно в рамках закона) и полностью нелегально.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НА ОСНОВАНИИ КОНКРЕТНОЙ СДЕЛКИ

Пусть нам необходимо ввезти товар из-за рубежа на сумму \$10000. Для перечисления денег поставщику товара обычно прибегают к услугам финансовых компаний, которые берут за свои услуги примерно 1% от суммы переводимых за границу денег. То есть в нашем случае оплата зарубежному поставщику партии товара обойдется в \$100. Далее, для избежания лишних хлопот, связанных с растаможиванием груза в Беларуси, груз растаможивают в России. Стоимость «растаможки» – в среднем \$5 за 1 килограмм груза с доставкой в Москву. В среднем за \$10000 можно приобрести 200 кг груза (предположим, что это обычная одежда). Доставка в Минск обойдется примерно еще в \$1 за килограмм груза. Итого, доставка товара в Минск обойдется примерно в \$6 за килограмм груза, или \$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 на 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.

Затем рассмотрим издержки полностью легального функционирования предприятия. Предположим, что кредит берется в банке. Во-первых, сделаем еще одно важное допущение – что залог у предприятия имеется либо за возвратность кредита поручилось третье лицо. Таким образом, сначала нужно подсчитать издержки, связанные непосредственно с получением кредита. Подсчитаем сумму издержек на сбор всех необходимых документов – 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 работу по сбору 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% \$2500. Допустим, что фирма получает валютный кредит для закупки товара за пределами Беларуси. Соответственно, нет издержек на конвертацию. Нагляднее будет проиллюстрировать стоимость издержек функционирования малого предприятия в виде таблицы, отражающей поэтапную стоимость функционирования:

Этап работы	Стоимость, \$
1 Комиссия банка перевод денег поставщику(0,5%)	50
2 Оплата таможенной пошлины в размере 30% стоимости товара	3000
Оплата НДС при ввозе товара 20% стоимости товара	2000
Стоимость доставки 200 кг товара (в среднем 6% от стоимости товара)	600
Вмененные издержки за период времени от поступления оплаты на счет поставщика до получения товара в Минске (в среднем проходит приблизительно месяц времени). Приравняем их к чистой прибыли, которую мы могли бы заработать, работая на кредитных ресурсах за месяц при средней норме чистой прибыли 25%	2500
Выплаты налога на предпринимателя (фиксированная ставка)	20
Подходный налог (рассчитывается от суммы чистой прибыли по прогрессирующей шкале и для чистой прибыли в нашем случае достигнет почти 50% прибыли)	1250
Издержки конвертации при возврате кредита банку (в среднем 10%)	1000
Инфляционное давление (15% в месяц)	1500
Выплата процентов в валюте за пользование кредитом по ставке 2% в месяц+ издержки на конвертацию суммы процентов	220
Итого	12140
Итого, расходы в процентах от суммы кредита	121,4%

Риск воровства на таможне.

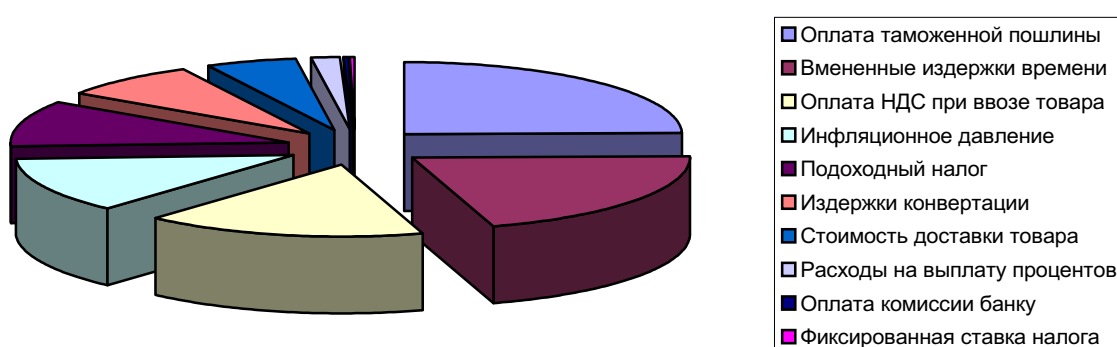
Риск уголовной ответственности.

Если после таких расходов предприниматель попытается выставить товар на реализацию, сформировав цену на основании вышеописанных расходов, то ясно, что он никогда его не продаст, поскольку у конкурентов стоимость аналогичного товара будет ниже в несколько раз. Т.е. из вышеприведенных расчетов очевидно, что в существующих условиях использование государственных источников финансирования по меньшей мере неэффективно. Примечательно, что даже в таких кабальных условиях государственного финансирования получить кредит в официальных кредитных учреждениях совсем не просто, а порой попросту невозможно. Вообще говоря, косвенно вывод о невозможности функционирования, ориентируясь только на полностью легальное финансирование, да и вообще на полностью легальную деятельность напрямую следует из результатов опроса, проведенного в рамках исследования. Это можно видеть по тому, как подавляющее большинство предпринимателей отвечают на вопросы типа «Как Вы считаете, может ли существовать предприятие/предприниматель, работая полностью в рамках закона?». Так вот абсолютное большинство отвечают на такого рода вопросы отрицательно. Возвращаясь к результатам расчета стоимости легального и нелегального кредита для предпринимателя, нужно заметить, что разница в стоимости поистине впечатляющая. К примеру, если бы разница в расходах, зависящих от стоимости финансирования, не превышала, допустим, 50%, можно было бы говорить о том, что причины преобладания теневого финансирования не совсем очевидны. Но в случае, когда стоимость легального финансирования превышает стоимость нелегального финансирования в 7 раз, причины развития рынка теневого кредита очевидны. Все это верно только при одном допущении что усилия, затраченные на получение теневого кредита, равны усилиям, затраченным на получение легального кредита. Подытоживая вышеописанное, можно сделать вывод о том, какие затраты, связанные с получением легального кредита, являются наиболее весомыми, и, соответственно, вносят основной вклад в формирование стоимости пользования легальными источниками финансирования. Расставим расходы на пользование кредитом в порядке убывания (в процентах к общей стоимости кредита):

1. Оплата таможенной пошлины (24,7%)
2. Вмененные издержки за период времени от поступления оплаты на счет поставщика до получения товара в Минске (20,6%)
3. Оплата НДС при ввозе товара (16,5%)

4. Инфляционное давление (12,4%)
5. Подоходный налог (10,3%)
6. Издержки конвертации (8,2%)
7. Стоимость доставки товара (5%)
8. Расходы на выплату процентов (1,8%)
9. Оплата комиссии банку (0,4%)
10. Фиксированная ставка налога (0,16%)

Вес статей расходов



Таким образом, становится ясно, какие параметры, присущие обслуживанию кредита следует изменить (сократить) для того, чтобы сделать условия пользования легальными кредитами более привлекательными. Необходимо также учесть, что высоки также издержки по получению кредита. В основном издержки на получение кредита включают вмененные издержки времени, затраченные на оформление необходимых документов.

Для определения, какие параметры кредита являются наиболее важными с точки зрения кредитополучателя, респондентам для заполнения была предложена таблица

Оцениваемые параметры	Легальные кредиты	Вес параметра	Теневые кредиты	Вес параметра
Процентная ставка	16-25%	90%	36-60%	20%
Моратории на выплату основного долга	До 2 лет	10%	Договорн.	7,5%
Моратории на выплату процентов	нет		нет	
Срочность предоставляемого кредита (долгосрочные либо краткосрочные)	Краткосрочные и долгосрочные		Только краткосрочные	
Мобильность кредита (целевой либо свободный)	Строго целевой		Свободное использование средств	7,5%

Наличие гарантий либо поручительство третьих лиц	обязательно		Не всегда обязательно	62,5%
Валюта кредита (бел. Рубли либо иностранная валюта)	произвольно		произвольно	
Способ получения (денежный кредит либо товарный, отсрочка платежа)	Оплата поставщику		Любой (включая наличные)	
Количество и состав необходимых документов	Перечень указан выше		Не требуется	
Скорость рассмотрения документов	До месяца		Сегодня-на-завтра	2,5%
Вероятность получения денег (исходя из статистики)	Для новых клиентов 3%		Зависит от степени знакомства	

Далее припишем вес каждому параметру (вес важности) (все по столбцу – 100%)

Затем каждый в % от веса – получим % от 100%

Теперь мы сможем оценить количественно в % доступность (рейтинг) источников финансирования – легальных и нелегальных